

Les besoins spécifiques des baby-boomers

Le Temps, 13 mai 2008



Albert Gallegos*

Le «marché» des baby-boomers est constitué de personnes dont les parents ont fondé leur famille après la Seconde Guerre mondiale et au cours des années 1950.

En Suisse en 1950, le taux de natalité était de 2,4 avec un pic de 2,67 en 1963, pour se retrouver aujourd'hui à 1,48. Et, selon le scénario moyen, en 2050 ce taux sera de 1,42. Lorsqu'on sait que l'AVS est financée selon le système de répartition, 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. Ce risque que l'on appelle «risque de longévité» n'a pas seulement des conséquences pour l'AVS.

Il faudra donc verser des rentes beaucoup plus longtemps. 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 à 19 ans pour une femme. Aujourd'hui elle est de 18,3 ans pour les hommes et de 21,8 ans pour les femmes. Pour cette raison, et compte tenu de la volatilité des rendements, le taux de conversion de la rente

LPP diminuera à 6,8 en 2014. Quelles sont les mesures à envisager pour pallier ce problème? Mis 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.

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. Ainsi, la part des travailleurs âgés de 50 ans et plus est passée de 24,9% de la population active en 1996 à 27,7% en 2007. En 2030, elle sera d'environ 32%.

Concernant les personnes de plus de 65 ans, aujourd'hui elles sont 1,2 million, contre 550 000 en 1960 et 200 000 en 1900. Elles seront 1,5 million en 2020, et représenteront un quart de la population suisse en 2030!

La domination financière et patrimoniale des plus de 50 ans ne fait que commencer et elle va s'intensifier. Cela 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 2055. Donc, une part non négligeable aura droit à la rente d'une caisse de pension. Ensuite, les retraites seront plus élevées, cela dû au fait que la LPP arrivera à maturité (en vigueur depuis vingt-trois ans) et que les salaires des plus de 50 ans 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.

Finalement, la Suisse est un pays

d'héritiers, où deux tiers de la population touchent un héritage au cours de leur vie, les classes moyennes sont en première ligne. Selon différentes études, 28,5 milliards sont légués par année et 64% des bénéficiaires ont plus de 50 ans!

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

Le séjour dans une maison de retraite ou dans un EMS occasionne des frais considérables

Les assureurs, notamment en France, développent également des produits dits 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, les frais annuels peuvent rapidement atteindre entre 50 000 et 100 000 francs 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 tota-

lité des coûts d'un séjour en maison de retraite et en EMS avec la rente AVS et 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. Pour éviter cette situation, la souscription d'un contrat d'assurance «dépendance» pourrait être une solution.

Les banques développent, elles, 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 2006, ce taux est de 52%).

Que ce soit une compagnie d'assurances ou une banque, l'une des clés pour capter cette clientèle est l'accueil, l'écoute et la formation des conseillers par rapport aux besoins spécifiques des baby-boomers.

Une chose est certaine, l'approche du client issu du baby-boom requiert un très grand doigté car il est un consommateur exigeant, il est relativement bien informé, pose des questions précises, compare volontiers et il a conscience de son pouvoir!

*Juriste/MBA-HEC Unil, Département Conseil patrimonial et prévoyance BCGE.