

LE CYCLE FINANCIER DE

Seule la vision globale du patrimoine du client permet d'optimiser sa situation personnelle. Les cycles financiers sont de bons fils conducteurs.

Les conseillers financiers doivent avoir une vision globale de la situation financière d'un client. Tout le monde le sait et le dit. Mais en pratique, ceci n'est pas toujours évident. Le conseil financier doit tenir compte de différents éléments tels que les placements, la prévoyance, le financement, la fiscalité, et de notions relatives au droit matrimonial et successoral.

Une approche qui permet d'avoir cette vision globale est l'utilisation de la notion de «cycles de vie financiers» comme référence pour le suivi de l'évolution des besoins et des objectifs du client, en fonction de l'âge de la personne.

En effet, la vie «patrimoniale» d'un investisseur passe par différentes étapes. Celles-ci se traduisent par une évolution des besoins, des objectifs et des contraintes de type familial et financier. Tenir compte de ces étapes permet de mieux prendre en compte ces différents éléments et ainsi de proposer

des prestations adaptées aux lacunes décelées lors de l'analyse.

Ce cycle financier peut être utilisé aussi bien par le prestataire de services financiers que par le conseiller financier. L'entreprise peut l'utiliser comme repère pour la mise en œuvre de plans d'action bien ciblés tenant compte des différentes caractéristiques des phases. Le conseiller financier peut l'utiliser comme le «fil rouge» permettant une meilleure approche de la vision globale en fonction de différents éléments tels que l'horizon temps, le profil risque et l'âge de la personne. En même temps, les arguments de vente peuvent être mieux développés et les besoins et objectifs du client mieux décelés.

Ce cycle financier aide l'investisseur à mieux visualiser ses objectifs et par conséquent il sera plus facile de déterminer, entre autres aspects, le profil risque: est-ce que l'investisseur souhaite un revenu régulier, garanti? Ou espère-t-il un rendement élevé? La liquidité d'un placement constitue-t-elle pour lui un élément primordial? Répondre à ces questions nécessite une vision globale des objectifs et dans ce sens le cycle financier représente une aide non négligeable.

Il existe plusieurs façons de le représenter. Une des représentations est celle qui découpe le cycle en quatre tranches en fonction de l'âge du client. L'âge l'est à titre indicatif seulement, car les besoins et les objectifs sont propres à une personne, indépendamment de son âge (*voir graphique*). Passons en revue les caractéristiques principales de chaque phase.

Phase 1: consommation

Cette phase, qui commence dès l'entrée dans la vie adulte, est caractérisée par des besoins tels que la

formation, l'indépendance financière vis-à-vis des parents (avoir son logement), un besoin de consommation (se faire plaisir en voyageant, en achetant une voiture...).

Dans cette phase, la notion d'épargne n'est pas forcément le souci principal. Mais si l'on tient compte du phénomène de l'intérêt composé, il est évident que commencer à investir, même des montants faibles, s'avère la meilleure stratégie à long terme. Ce phénomène, pourtant connu, n'est pas souvent mis en avant lorsque l'on aborde les objectifs et la notion de temps avec les investisseurs.

Du point de vue de la prévoyance, les aspects à ne pas négliger sont les couvertures en cas d'invalidité par suite d'accident mais surtout par suite de maladie. L'aspect prévoyance retraite ne constitue pas nécessairement le souci principal.

Phase 2: investissement

Cette phase qui commence aux alentours de trente ans, est celle des premières grandes décisions: le mariage, l'arrivée des enfants, l'investissement dans l'achat d'un logement. Ou encore le désir de créer son entreprise.

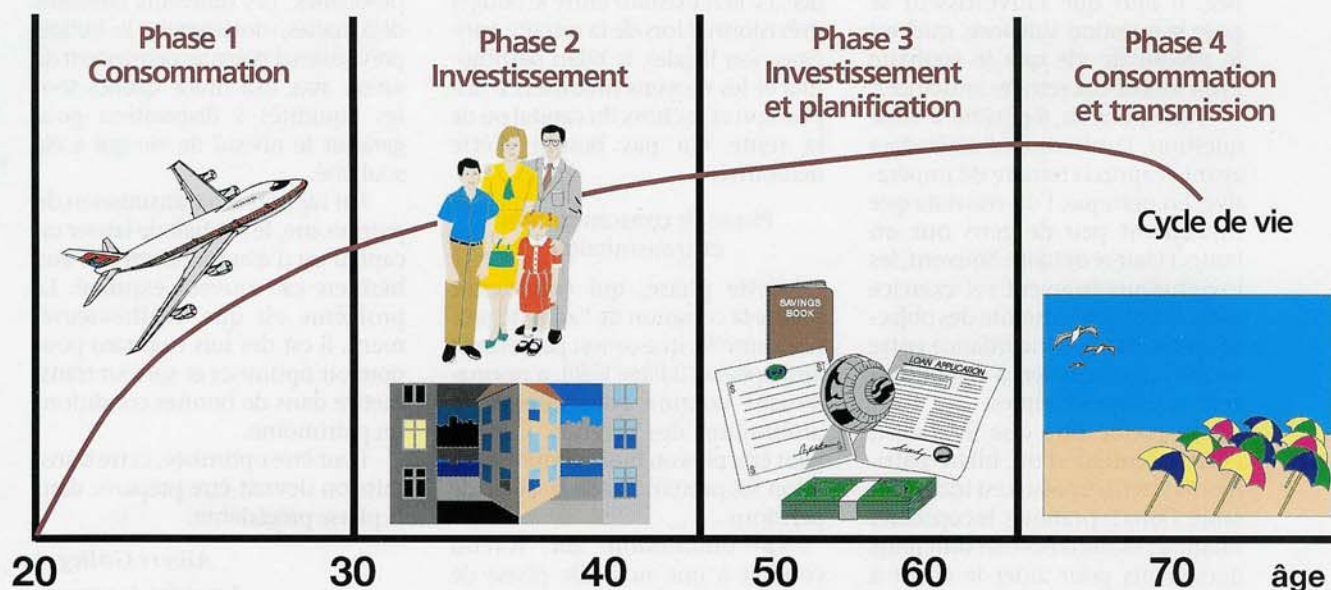
Les besoins exprimés sont souvent liés aux couvertures en matière de prévoyance: assurer la famille en cas de décès ou d'invalidité et ceci afin de garantir un revenu permettant aux proches de maintenir le niveau de vie actuel.

Le conseiller doit être en mesure de bien comprendre le fonctionnement de la caisse de pensions et de bien contrôler les prestations versées par celle-ci. Le certificat de la caisse de pensions doit permettre, d'un coup d'œil, de savoir si les besoins et objectifs exprimés par le client sont déjà couverts par le deuxième pilier.

Banalisé

L'expression «conseil financier», synonyme de financial planning, planification financière ou bancassurance au sens le plus large, est aujourd'hui en phase de banalisation. La plupart des prestataires de services financiers l'ont intégrée dans leur approche commerciale. La prestation réalisée lors de l'application du «conseil financier» peut être différente, allant de la simple vente d'un produit à une approche plus complète. Pour le client, accorder plus de temps et de réflexion à la gestion globale de son patrimoine est devenu aujourd'hui une nécessité.

L'INVESTISSEUR PRIVÉ



En pratique, l'on constate assez fréquemment que maîtriser correctement le fonctionnement de la prévoyance n'est pas chose facile, même pour les conseillers financiers issus de la branche de l'assurance vie. Des notions telles que la coordination des différentes assurances sociales, la réserve mathématique dans un contrat d'assurance vie, la valeur de rachat, l'avoir de libre passage, la réversibilité des rentes, etc., sont des termes relativement complexes et rarement maîtrisés.

Sans oublier que les multiples révisions de notre prévoyance, et celles qui sont en consultation, font que l'on n'est pas toujours à jour dans cette matière.

N'oublions pas que, statistiquement parlant, c'est dans cette période que la plupart des divorces se produisent. Cela signifie que le conseiller doit également bien connaître les différents régimes matrimoniaux, et savoir quels sont les différents effets de la liquidation du régime matrimonial par rapport aux biens propres et aux acquêts, ainsi que le splitting dans l'AVS, la caisse de pensions, dont le montant versé au conjoint est «rachevable» dans les limites fixées par la loi, et le troisième pilier. En ce qui concerne l'achat d'un bien immo-

bilier, il faut informer l'investisseur sur les différentes formes de financement sans oublier l'éventuel recours aux avoirs de la caisse de pensions pour compléter les fonds propres, en tenant compte des deux possibilités permises par la loi: le nantissement ou le retrait des avoirs.

Cette dernière possibilité a des conséquences sur les prestations de risque, décès et invalidité, ainsi que sur la rente de vieillesse. La possibilité de l'amortissement indirect doit être également abordée.

Dans cette phase, la capacité d'épargne est utilisée pour pallier les frais inhérents à l'entretien de la famille, à l'amortissement de la maison et éventuellement à la constitution d'un capital pour atteindre un objectif. Par exemple un changement de véhicule ou l'apport d'un soutien financier aux enfants pour les aider à bien démarrer dans la vie.

Phase 3: investissement et planification

Cette phase, qui débute autour de 45 ans, est celle qui, en principe, permet d'optimiser les différents éléments qui constituent le conseil financier global.

Les enfants sont devenus indépendants ou sont sur le point de

quitter le cocon familial. La maison a été en partie amortie. C'est à cet âge que l'évolution de la carrière a atteint un niveau intéressant et que les revenus sont plutôt confortables.

C'est dans cette phase que la planification de la retraite anticipée doit être traitée. Idéalement celle-ci aurait déjà dû être abordée dans la phase précédente mais il s'agit là plutôt d'une exception. En pratique, c'est maintenant que l'on discute avec l'investisseur de cet aspect. Et aussi du phénomène des intérêts composés.

La diversification, même si elle doit être abordée tout au long du cycle financier, prend ici toute son importance. Le fait de disposer de plus de liquidités permet de mieux répartir les avoirs dans différentes options de placement, et ceci sans oublier ni le profil risque déjà évalué ni l'horizon temps déterminé en fonction des objectifs.

Le facteur «temps» est un autre élément-clé de la réussite ou de la réalisation des objectifs. Si l'on prend comme exemple la planification de la retraite anticipée, mis à part la nécessité de vérifier que la caisse de pensions le permet, il faut que les moyens financiers soient planifiés et pour cela le temps à disposition. Et bien sûr, le rendement

Suite page 40

attendu des placements jouent un rôle déterminant.

Ici la planification budgétaire doit être développée. Par exemple dans le cadre de la retraite anticipée, il faut que l'investisseur se pose la question suivante: quel est le niveau de vie que je souhaite avoir lors de ma retraite anticipée?

Pour pouvoir répondre à cette question, l'utilisation d'un budget avant et après la retraite est impérative. En pratique, l'on constate que finalement peu de gens ont un budget clair et détaillé. Souvent, les investisseurs trouvent cet exercice ardu. Pourtant, l'atteinte des objectifs passe par la concordance entre les moyens financiers à disposition et les souhaits exprimés.

Au même titre que le budget, l'établissement d'un bilan patrimonial (actif et passif) est indispensable. Dans la pratique, le conseiller financier essaie d'obtenir différents documents pour aider le client à l'établissement du bilan patrimonial. L'utilisation d'une approche

comptable facilite la lecture et la vision globale de la fortune.

La question du choix de la rente ou du capital de la caisse de pensions doit être absolument abordée. Le lien existant entre le budget prévisionnel lors de la retraite anticipée (ou légale), le bilan patrimonial et les moyens financiers à disposition et le choix du capital ou de la rente n'a pas besoin d'être démontré.

Phase 4: consommation et transmission

Cette phase, qui commence lors de la cessation de l'activité professionnelle, que ce soit par retraite anticipée ou à l'âge légal, a normalement comme conséquence la diminution des revenus. Celle-ci peut être plus ou moins importante selon les prestations de la caisse de pensions.

La diminution du revenu conduit à une nouvelle phase de consommation (de l'épargne accumulée par exemple) et en même

temps à la préparation et à l'organisation de la transmission du patrimoine. Dans la mesure où une planification financière a eu lieu, la phase de consommation ne pose pas de problèmes. Les différents éléments déjà traités, notamment le budget prévisionnel préparé, permettent de savoir avec exactitude quelles sont les liquidités à disposition pour garantir le niveau de vie qui a été souhaité.

Par rapport à la transmission du patrimoine, le souhait de laisser un capital ou d'assurer un revenu aux héritiers est souvent exprimé. Le problème est que, malheureusement, il est des fois trop tard pour pouvoir optimiser et surtout transmettre dans de bonnes conditions un patrimoine.

Pour être optimisée, cette transmission devrait être préparée dans la phase précédente.

Albert Gallegos
Vaudoise Assurances