

Roth Gyga & Partner AG | FMH Insurance Services | Moosstrasse 2 | 3073 Gümligen
Tel. 031 959 50 00 | Fax 031 959 50 10 | mail@fmhinsurance.ch | www.fmhinsurance.ch



La clarté financière à chaque étape de la vie

1^{ère} partie: Que signifie la planification financière?



Dans ce numéro de la lettre d'information financière de la société FMH Insurance Services et les numéros à venir, nous porterons une attention particulière à la planification financière. Dans cette première partie nous vous indiquerons ce qui est impliqué par une planification financière de type classique. Dans les numéros à venir nous allons présenter, grâce à des exemples, quelques situations typiques de clients.

De combien d'argent disposez-vous? Pouvez-vous financer une retraite anticipée? Dans bien des cas, il n'est pas si facile de répondre à de telles questions. Un aperçu de l'épargne et un pronostic du développement futur peuvent aboutir à une planification financière. Vous trouverez ci-dessous un aperçu très simplifié d'un plan financier, ce qui nous aidera à approfondir chacun des aspects:

1 Les revenus

La première étape est de répertorier tous les revenus du client. Ceux-ci se composent pour les salariés essentiellement du salaire ou de bénéfices professionnels. Ensuite, d'autres flux financiers sont à inclure, tels que les loyers immobiliers. Dans le cas des retraités, ceci s'applique aux pensions AVS et LPP ainsi qu'aux prestations de contrats privés de prévoyance. Il s'agit de prendre en compte dans tous les cas le montant net dans le calcul des revenus, par exemple le montant net dans le cas d'un salaire. Les primes peuvent également être intégrées. Cependant, les montants doivent être sujets à une estimation réaliste afin d'éviter de biaiser l'analyse générale.

Une bonne planification pour un gain de temps certain

Chère cliente, cher client

En effet, une bonne planification représente déjà la moitié du chemin et vous fait gagner du temps. Il en est de même en ce qui concerne vos finances. Il faut planifier ce que vous souhaitez réussir. Nous nous attelons à ce sujet et son importance correspondante par une série de planifications financières en plusieurs étapes.

Les dépôts-titres existants font également partie de cette planification. Comment sont-ils structurés, les points forts correspondent-ils à votre stratégie? Comment se présentent les prévisions pour les placements de dépôts-titres pour les années à venir? Est-ce que les avantages sont en bon rapport avec les risques encourus. Nous essayerons d'analyser ces réflexions parmi d'autres dans une prochaine rubrique.

Cette newsletter a également pour but de vous inviter à réfléchir à votre propre situation et le cas échéant d'en tirer quelques idées pour une planification complémentaire. Et si vous n'y arrivez pas, soyez assuré que nous restons volontiers à votre disposition.



Meilleures salutations

Thomas Roth *Sergio Kaufmann*

Thomas Roth & Sergio Kaufmann

Exemple simplifié d'un plan financier

Année	2014	2015	2016	2017	...
1 Revenu global	250 000	250 000	250 000	250 000	...
2 Dépenses globales	-180 000	-180 000	-180 000	-180 000	...
3 Surplus/déficit	70 000	70 000	70 000	70 000	...
4 Total de l'actif	1 350 000	1 420 000	1 490 000	1 560 000	...

Dans le contenu

- Dépôt de titres
- Le service «Check-up assurance maladie»
- Cotisations pilier 3a et rachats LPP

2 Les dépenses

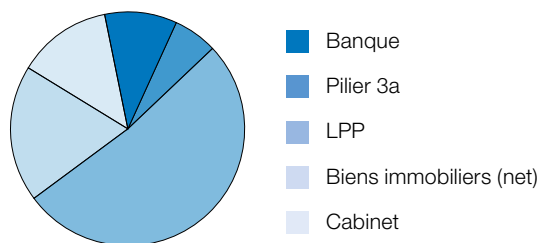
L'élaboration d'un budget est incontournable dans la planification financière. Dans ce contexte il est souvent difficile de chiffrer les situations individuelles, et la première estimation approximative est souvent trop basse. Les dépenses sont le plus souvent divisées entre frais de train de vie, frais de logement et impôts. Par ailleurs, il est également nécessaire de prendre en compte les coûts qui ne tombent pas tous les ans, comme par exemple l'achat d'une nouvelle voiture ou un projet de rénovation du domicile familial. Une bonne appréciation donne l'évolution du patrimoine au cours des dernières années. L'évolution du patrimoine associée à l'estimation des dépenses devrait aboutir au chiffre approximatif du revenu.

3 Excédent/déficit

En déduisant du montant total des revenus le montant total des dépenses, l'on constate soit combien d'argent reste à la fin de l'année soit que l'on dépense plus que l'on ne gagne. Un excédent peut servir à augmenter le patrimoine, tandis qu'un déficit éventuel doit être financé en réduisant le patrimoine. Le résultat est souvent étroitement lié à la situation de vie. Ainsi un couple de médecins dont le cabinet marche bien par exemple dispose d'un taux d'épargne important, alors qu'après le départ en retraite une partie des dépenses est généralement financée par une réduction ciblée du patrimoine.

4 Le patrimoine

Dans ce contexte, il s'agit de répertorier tous les éléments d'actif ou de passif avec une projection de leur évolution sur les années à venir. Les redéploiements des actifs peuvent également être envisagés, par exemple un rachat de prévoyance professionnelle ou le remboursement d'un prêt immobilier proche de son terme. Pour le développement des actifs nous partons toujours d'hypothèses conservatrices afin d'éviter que le besoin futur en capital ne soit pas trop étroitement lié aux taux d'intérêt ou à l'évolution de la bourse. Ensuite, nous classons les actifs selon leur disponibilité, puisque les actifs bloqués (pilier 3a, LPP) ne seront pas disponibles à tout moment et il ne sera pas possible de vendre un bien immobilier immédiatement. Cela permet de montrer la structure du patrimoine, comme dans l'exemple suivant:



Décider des mesures...

Même le plan financier le plus précis et le plus attractif n'est utile que dans la mesure où l'on peut en déduire des mesures à prendre. Il s'agit de respecter, autant que possible, les objectifs et souhaits du client. Si par exemple un couple marié souhaite partir en retraite à 63 ans, en fonction de leurs dépenses, le besoin en capital le moment venu peut être calculé. Partant de là, on peut en déduire le montant à mettre de côté chaque année et la meilleure manière de l'investir.

...et les mettre en œuvre

De nombreux médecins viennent nous voir avec un plan déjà établi, sans avoir été épaulés dans sa mise en œuvre. Les conseillers de FMH Insurance Services vous accompagnent de A à Z pour vous proposer des solutions pour votre situation. Nous travaillons avec vous pour élaborer un concept et par la suite nous vérifions régulièrement avec vous que vous êtes toujours sur la bonne trajectoire.

Dans le prochain numéro de la lettre d'information financière de FMH Insurance Services vous trouverez la deuxième partie de cet article. A l'aide d'un exemple, nous vous présenterons l'application concrète de la planification financière.



Les trois questions les plus fréquentes sur la planification financière de FMH Insurance Services

Combien me coûte la planification financière? L'effort nécessaire pour l'élaboration d'un plan financier varie d'un cas à l'autre. Nos conseillers peuvent en donner un aperçu global lors d'un entretien sans frais pour vous et vous proposer par la suite une estimation du coût.

Est-ce que je suis obligé d'acheter certains produits si je fais élaborer un plan financier? Non. Nos conseillers analysent votre situation de manière absolument objective et indépendamment des produits. Dans la mesure où une démarche appropriée est définie, nos conseillers suggèrent diverses solutions. En tant que société de conseil indépendante nous travaillons avec diverses banques ou compagnies d'assurance et nous sommes à même de vous proposer les meilleurs produits dans chaque catégorie. En ce qui concerne la mise en œuvre, vos décisions sont souveraines.

Quels documents devrais-je avoir sous la main lors du premier entretien? Plus vous disposez de documents, plus rapide sera le recueil des informations nécessaires. Notamment les documents suivants contiennent de nombreuses données importantes: la déclaration d'impôt, certificat et régime LPP, contrat et règlement de travail, contrats privés d'assurance, relevés de comptes courants et d'épargne ou encore le budget du ménage.

Dépôt de titres

Que doit-on prendre en compte?

De nombreux épargnants se demandent comment investir leur argent plus ou moins intelligemment. Sur un livret d'épargne le taux d'intérêt sera dans une fourchette allant de 0,1% à, au mieux, 0,5%. Les obligations à moyen terme, avec une maturité à huit ans, offrent un rendement entre 1 et 1,5%. Dans le cas des fonds de pension on peut s'attendre actuellement à un rendement entre 1,5 et 2%. En revanche, l'argent sera bloqué, ne devenant disponible, selon les circonstances, qu'à l'âge de la retraite.

Dans ce contexte un investissement en titres apparaît comme une option attractive. D'une part la hausse des actions en bourse au cours des dernières années a généré des gains et de nombreuses entreprises ont récompensé les investisseurs en versant des dividendes très généreux. D'autre part, le fait que les taux d'intérêt en général soient caractérisés depuis des années par une tendance à la baisse, des gains ont pu être générés par les obligations, permettant de profiter de taux toujours élevés par rapport à ceux d'aujourd'hui.

Et l'avenir?

Comme toujours, tout pronostic de l'évolution des marchés est difficile. Dix experts proposeront au minimum dix prédictions différentes. Ajouter notre estimation à toutes les autres serait certainement superflu ici. Ce qui est bien plus utile est de proposer quelques principes de base pour les différentes classes d'investissements.

Les actions

Divers indices boursiers ont atteint des pics répétés au cours des derniers mois. Au contraire de notre indice le plus souvent cité, l'indice boursier suisse SMI, qui n'a pas encore brisé son niveau record. Serait-ce là un argument en faveur d'un investissement en actions suisses? Les apparences sont trompeuses. En effet, les dividendes mis en paiement par les entreprises ne sont pas pris en compte dans le calcul du SMI. Chaque paiement de dividende génère une petite «perte de valeur» correspondante. Si les dividendes étaient en fait pris en compte, le SMI serait environ 10% au-dessus de son précédent niveau record.

Ainsi en effet l'investisseur dans le marché suisse doit réfléchir s'il doit compter sur des cours boursiers en hausse ou du moins restant au même niveau pour récolter les dividendes importants, ou s'il doit s'inquiéter d'un plus grand risque de perte, compte tenu des valorisations importantes. Une réponse générale n'est pas de mise dans ce contexte car cela dépend de la situation individuelle du client. Il est probable qu'un investisseur âgé de 58 ans dont l'horizon d'investissement est court agisse différemment qu'un autre, âgé de 40 ans, qui investit son argent sur le long terme.

En tant qu'option autre qu'une sortie complète des actions il serait intéressant de proposer un produit de protection de capital. L'investisseur renonce à une partie du revenu potentiel et reçoit en retour une certaine protection contre une perte de valeur de marché.

Les obligations

Une question tout à fait fondamentale est de savoir si en cas de revenus imposables importants un investissement en obligations serait raisonnable. Le rendement sur cet investissement va augmenter d'autant un revenu imposable qui est déjà élevé. Ajouté à cela, ce revenu sera également réduit par les frais de gestion et les droits de garde.

Un exemple concret d'un dépôt ressemble à ceci: obligation de société à un taux de 2%, deux ans restant à courir et un prix actuel à 101,5%

Obligation à 2 ans, taux de 2%	4,0%
./. taxes, 35% taux marginal d'imposition	-1,4%
./. perte sur la valeur de marché*	-1,5%
./. frais de gestion sur 2 ans à 1%	-2,0%
./. droits de garde sur 2 ans à 0,2%	-0,4%
Reste une perte (avant inflation) de:	-1,3%

* car en deux ans seulement 100% seront remboursés

C'est ainsi qu'un investissement apparemment solide se transforme rapidement en perte. Il serait plus avisé de vendre l'obligation pour réaliser la plus-value de 1,5% non imposable et de mettre l'argent sur un compte d'épargne ou l'investir dans un contrat d'assurance exempt d'impôts.

En général, les obligations en devises ne constituent pas non plus une solution valable à long terme. Les rendements plus élevés sont bien souvent compensés par des pertes de change.



Il serait difficile de trouver une devise qui a battu le franc suisse sur la durée. Même les monnaies apparemment stables comme l'euro ont imposé des pertes sensibles à l'achat.

Les fonds en actions ou obligations

Essentiellement les mêmes principes s'appliquent pour les investissements directs. Cependant, deux différences importantes doivent être notées. Du côté positif, il est plus sûr qu'un fonds investit dans un grand nombre de valeurs, ce qui induit une plus grande diversification des risques. En revanche, la situation par rapport aux coûts constitue un inconvénient. Les frais de gestion des actifs sont doublés en cas de dépôt géré: d'une part les frais au niveau du fonds, et d'autre part ceux au niveau du contrat de gestion signé avec la banque. Un «fonds de fonds», c'est-à-dire un fonds qui investit dans d'autres fonds, peut même être à l'origine d'un triplement des frais.

Par ailleurs, il est difficile de conduire une stratégie d'investissement claire avec un fonds. Il peut arriver par exemple qu'un investisseur ait des actions Nestlé en dépôt et que plusieurs de ses fonds investissent également en actions Nestlé. Cela peut aboutir à des concentrations de risques peu souhaitables.

La visibilité est réduite à zéro quand un fonds mixte (c'est-à-dire un fonds qui investit à la fois en actions et en obligations) est détenu sur un compte-titres. De tels investissements sont conçus pour le petit investisseur et ne sont pas vraiment pertinents pour un compte-titres.

Produits structurés

Cette catégorie de produits est caractérisée par une diversité énorme de types et de formes d'investissement. Son évaluation générale est donc impossible ici. Mais l'on peut dire qu'en général ces produits sont le plus souvent extrêmement complexes et dépassent souvent les compétences des investisseurs privés. Comme Warren Buffett l'a si bien dit: «N'achetez que ce vous comprenez.» Cela ne signifie pas pour autant que l'on doit éviter cette catégorie d'investissements par principe, mais il est certain qu'une évaluation approfondie des risques serait pertinente.

Qu'est-ce que cela représente pour mon dépôt?

Comme mentionné ci-dessus, nous ne souhaitons pas donner des conseils sur ce qui est à entreprendre. Nous pensons qu'il est actuellement propice d'analyser en détails ses dépôts de titres et de se faire une idée de ses propres objectifs en matière de placement. Les conseillers FMH Insurance Services peuvent vous fournir le soutien nécessaire pour ce faire.

Cotisations pilier 3a et rachats LPP Attention aux échéances et aux délais!

Pour que vos cotisations du pilier 3a et vos rachats LPP soient déduits sur la période fiscale de l'année 2014, ces paiements doivent être reçus par la caisse de prévoyance le 31 décembre 2014 au plus tard. Selon le type de virement, le transfert peut prendre plusieurs jours ouvrables avant d'être pris en compte. C'est pour cette raison que nous recommandons que les paiements soient effectués au plus tard le vendredi 19 décembre 2014. Par ailleurs, nous vous demandons de porter une attention particulière à toute échéance spécifique de votre caisse de prévoyance.

Prévoyez-vous un retrait de capital LPP sur les trois années à venir? Un délai de blocage après le rachat a été mis en place il y a quelques temps pour les retraits de capitaux. Ce délai s'applique à toutes les options de retrait, y compris les cas de financement de l'achat d'un logement ou la création d'une activité indépendante. En outre, il est sans importance que le retrait concerne l'intégralité du capital ou seulement une partie. Ensuite, il s'agit lors des rachats de faire attention à la manière dont les prestations de prévoyance sont modifiées. Il peut arriver que dans certains cas la prestation pour l'intégralité d'un rachat soit appliquée à une pension d'invalidité ou de veuvage. Nous vous recommandons donc de consulter votre conseiller de caisse de prévoyance avant de procéder au rachat.



Le service «Check-up assurance maladie» Des primes plus basses et plus de temps libre pour vous!

«Encore une augmentation de prime de 10%. Est-ce vraiment nécessaire?», «Nouvelles conditions contractuelles – qu'est-ce qui est couvert à présent?», «Quel régime – médecin de famille ou télémédecine?» Peut-être que vous vous êtes déjà posé ces questions et aimeriez bien ne pas avoir à vous en préoccuper chaque année? C'est là que le service «Check-up assurance maladie» de FMH Insurance Services intervient. Vous pouvez nous envoyer une copie de votre contrat d'assurance maladie actuel et nous vous indiquerons si, et pourquoi, un changement de contrat serait rentable pour vous. Les quatre raisons suivantes justifient le choix de ce service:

1. Vous gagnez du temps

Obtenir des devis de diverses caisses d'assurance maladie, comparer les offres, lire les descriptifs des couvertures proposées – tout cela prend beaucoup de temps. Du temps dont nos clients ne disposent pas, ou qu'ils préféreraient ajouter à leur temps libre. Avec le «Check-up assurance maladie» de FMH Insurance Services vous n'avez qu'à compléter le coupon ci-joint et nous envoyer une copie de vos polices actuelles. Notre expert vérifiera ensuite si vous avez la possibilité de faire des économies et établira une offre comparative pour vous, votre conjoint(e) et vos enfants.

2. Vous bénéficiez des conditions d'un contrat-cadre

Vous avez peut-être déjà trouvé une bonne solution d'assurance ou vous êtes satisfait de votre caisse d'assurance maladie et ne souhaitez pas en changer? Notre service peut toujours vous être utile. En tant que FMH Services Membre, nous avons négocié pour vous avec le groupe CSS, le groupe Helsana, innova et CPT des conditions de contrat-cadre selon lesquelles vous pouvez bénéficier de réductions de primes sur des assurances complémentaires. Ce qui vous permet de garder votre assurance existante avec la couverture existante mais en payant moins.

3. Vous optez pour le type d'assurance qui vous est adapté

En tant que médecin vous vous occupez de votre consultation personnelle initiale vous-même en général. Par conséquent, les

avantages d'un régime de type télémédecine, OAM ou généraliste sont souvent marginaux, mais l'économie en termes de prime peut néanmoins être intéressante. Nous sommes heureux de pouvoir vous donner quelques conseils à cet égard. Les nouvelles assurances complémentaires souples sont en train de gagner en popularité, permettant, en contrepartie d'une contribution limitée aux coûts en cas d'hospitalisation, le choix entre régimes semi-privé ou privé pour les soins. Avez-vous déjà étudié ces solutions économiques?

4. Vous bénéficiez de conseils compétents et indépendants

On sait que le diable est dans le détail. Il est extrêmement coûteux et compliqué de comparer des packages individuels de couverture. Avec le service «Check-up assurance maladie» de FMH Insurance Services vous avez la possibilité de nous dire quels points sont essentiels pour vous. En tant que courtiers d'assurance nous connaissons les avantages et les inconvénients des produits proposés par les assureurs maladie et nous sommes à même de recommander la solution la plus adaptée à vos propres besoins.

Profitez des avantages du service «Check-up assurance maladie» de FMH Insurance Services en nous retournant le coupon de réponse ci-joint avec une copie de votre police actuelle.



Que signifie la «duration»?

On parle très souvent de «duration» dans le contexte des obligations. Quelle est la signification précise de ce terme? La duration correspond au temps d'attente (en moyenne) avant que l'investisseur puisse récupérer le capital qu'il a investi. Le terme indique donc la durée moyenne obligatoire d'un investissement de capitaux avec des paiements d'intérêts fixes. Ce chiffre traduit la manière dont le prix d'un titre obligatoire évolue quand les taux d'intérêt augmentent ou baissent. Par exemple: un titre obligatoire avec une «duration» de 10 est négocié actuellement sur le marché à un cours de 100%. Mais si les taux d'intérêt augmentent généralement de 1%, l'obligation perdra 10% de sa valeur et sera négociée à 90%. Naturellement, 100% seront remboursés à échéance, mais si l'investisseur souhaite vendre avant la maturité, il devra accepter une perte sur le prix d'achat.

MyRight.ch

Exemples de contrats et conseils juridiques en ligne

Nous sommes heureux d'offrir à nos clients assurés par le contrat-cadre FMH Insurance Services bénéficiant de la protection juridique AXA ARAG un accès gratuit à la plateforme MyRight.ch. Vous trouverez sur cette page web, d'une part un grand nombre de documents types avec des informations sur le droit ou des documents modifiables, d'autre part, elle comporte une assistance interactive pour les contrats où vous pourrez créer différents contrats individualisés (p. ex. contrats de travail, attestations d'emploi, contrats de vente, etc.). Vous trouverez également une consultation juridique interactive qui vous fournira des réponses situationnelles aux principales questions de droit. Les clients peuvent s'enregistrer gratuitement sur www.myright.ch avec leur numéro de police.



A quel moment un placement unique peut-il être exempt d'impôts?

Le paiement d'un placement unique n'est généralement pas imposable lorsque les points suivants sont cumulés et suivis:

- » Conclusion du contrat avant le 66^{ème} anniversaire
- » Paiement après le 60^{ème} anniversaire
- » Durée du contrat de minimum 5 ans

Les placements uniques font partie des placements de capitaux réputés pour être les plus sûrs en Suisse car les avoirs des clients doivent être garantis à tout moment par les compagnies d'assurance au travers de valeurs de fortune spécialement

adaptées. Ainsi ces placements sont également assurés contre le risque de faillite de l'assureur. Une rentabilité minimale est également garantie.

Nous comparons constamment les diverses offres pour vous et il est à relever que plusieurs solutions intéressantes sont proposées actuellement. Les sociétés offrent souvent des produits avec une durée limitée dans le temps mais il nous est parfois possible de négocier pour vous des conditions spéciales pour ceux-ci. C'est avec plaisir que nous vous soumettons les diverses solutions en cas d'intérêt.

Qui a droit aux allocations familiales?



Tous les salariés, ainsi que depuis le 1^{er} janvier 2013 également tous les travailleurs indépendants, ont droit aux allocations familiales. Même les inactifs reçoivent des allocations familiales, à condition que leur revenu imposable (p. ex. de revenus patrimoniaux) ne dépasse pas actuellement CHF 42 120.- par an. Les allocations familiales pour un enfant ne sont payées qu'à l'un des parents.

Les allocations familiales comprennent aussi les allocations pour les enfants jusqu'à 16 ans, ainsi que les allocations de formation professionnelle de 16 à 25 ans. Le montant des allocations dépend des cantons et s'élève au moins à CHF 200.- pour les allocations des enfants et CHF 250.- pour les allocations de formation professionnelle.

Impressum

Rédaction: Roger Ledermann | Stefan Walther
mail@fmhinsurance.ch

Conception et réalisation:

rubmedia AG, Wabern/Berne. Tirage: 27 200 expl.