

Erreurs courantes lors de la planification de la prévoyance professionnelle et comment les éviter

Les travailleurs indépendants ou les propriétaires de cabinet qui sont employés par leur propre SA ou Sàrl disposent d'une grande marge de manœuvre en matière de prévoyance professionnelle. En même temps, l'expérience acquise dans le domaine du conseil montre que ce potentiel n'est souvent que partiellement exploité. Nous en avons parlé avec Sergio Kaufmann, membre de la direction de Roth Gyga & Partner AG. Il travaille depuis de nombreuses années dans le domaine de la planification financière et de la prévoyance et il nous donne un aperçu de son quotidien.

Monsieur Kaufmann, vous conseillez régulièrement des médecins sur des questions de prévoyance. Selon vous, quelles sont les erreurs les plus fréquentes lors de la planification de la prévoyance professionnelle ?

Souvent, une solution de prévoyance est mise en place une fois pour toutes, puis elle n'est plus réexaminée pendant des années. Au cours de cette période, les revenus, le patrimoine ou encore la situation fiscale peuvent évoluer. C'est justement chez les propriétaires de cabinet que les revenus augmentent souvent de manière importante au fil des ans. Si le plan de prévoyance n'est pas adapté, un important potentiel d'optimisation reste inexploité.



Concrètement, comment cela se manifeste-t-il ?

On constate très souvent que les régimes de prévoyance ne sont pas pleinement utilisés. Si de nombreux médecins ont souscrit à une caisse de retraite, leurs cotisations d'épargne sont toutefois nettement inférieures au maximum possible. Dans de nombreuses solutions, ces cotisations peuvent être portées jusqu'à 25 % du salaire assuré. Si ce potentiel n'est pas exploité, d'importantes possibilités d'épargne fiscalement avantageuses restent inexploitées, tant dans le cadre du processus d'épargne actuel que pour la mise en place ultérieure d'un potentiel de rachat.

Vous évoquez les rachats à la caisse de retraite. Constatez-vous également des erreurs dans ce domaine ?

Les rachats sont certes effectués assez fréquemment, mais ils ne sont pas toujours planifiés de manière stratégique. Une erreur courante consiste à effectuer des rachats alors que le plan de prévoyance n'est pas encore maximisé. Si, par exemple, le salaire assuré ou les cotisations d'épargne n'atteignent pas le plafond maximum, le potentiel de rachat est également réduit. Dans de tels cas, on passe à côté d'un potentiel d'optimisation fiscale.

Bon, d'accord, mais je peux corriger cette erreur à tout moment.

C'est vrai, mais on oublie souvent un point important : en règle générale, les rachats ne sont pas couverts en cas d'incapacité de travail. Si une personne est en incapacité de travail de longue durée, ces possibilités d'épargne disparaissent, ce qui peut entraîner une lacune dans la prévoyance vieillesse. Une planification rigoureuse doit donc permettre de vérifier si ces risques peuvent être couverts.

Qu'en est-il des prestations de risque de la caisse de retraite ?

Là aussi, nous constatons régulièrement qu'il est nécessaire d'agir. Les prestations d'invalidité ou prestations aux survivants sont souvent déterminées une fois pour toutes et elles ne sont plus réexaminées pendant des années. Cependant, au fil du temps, les revenus, la situation familiale ou les obligations financières peuvent parfois changer de manière considérable. Les prestations de risque devraient donc être réexaminées régulièrement afin de s'assurer qu'elles sont vraiment suffisantes en cas d'urgence. En même temps, il faut éviter que des prestations dont on n'a plus besoin restent couvertes par l'assurance.

Les solutions de prévoyance pour les cadres et les plans appelés « 1e » sont de plus en plus populaires. D'après votre expérience, cet instrument est-il déjà suffisamment utilisé ?

Pas encore partout. C'est précisément pour les revenus élevés que les plans 1e offrent des possibilités intéressantes, car la partie surobligatoire de la prévoyance peut faire l'objet d'investissements personnalisés. Nous constatons toutefois que cet instrument n'est souvent pas vérifié. Dans ce contexte, il peut être judicieux d'opter pour une combinaison entre une solution LPP classique et une prévoyance pour cadres avec un plan 1e, notamment pour les propriétaires de cabinet qui souhaitent définir eux-mêmes leur stratégie de placement en matière de prévoyance.

Les solutions 1e sont-elles donc particulièrement intéressantes pour les personnes qui souhaitent participer activement à la gestion de leurs placements ?

Non, pas du tout. Ce n'est qu'un aspect parmi d'autres. Dans les plans de type 1e, par exemple, il n'y a pas non plus de redistribution entre les assurés. De plus, les fondations ne constituent pas de réserves auxquelles les assurés n'ont pas directement accès. L'intégralité des revenus générés revient aux assurés, mais ils en assument également le risque de placement correspondant.

Quel rôle joue la planification fiscale dans le cadre des rachats LPP ?

Un très grand rôle. Ces achats sont fiscalement attrayants, mais ils doivent être planifiés à long terme. Ce qui est déterminant, ce n'est pas seulement le potentiel de rachat disponible, mais aussi le nombre d'années restant avant la retraite ainsi que la progression fiscale individuelle. Il est souvent judicieux d'étaler ses achats sur plusieurs années plutôt que de les effectuer en peu de temps.

Une autre décision importante concerne le retrait des avoirs de prévoyance. Quelles sont vos observations à ce sujet ?

Très souvent, cela est planifié trop tard. De nombreuses personnes ne se posent la question de savoir si elles souhaitent percevoir leur avoir de prévoyance sous forme de capital ou de rente que peu avant leur départ à la retraite. Il est donc judicieux de clarifier cette question dès le début. En fonction de votre situation patrimoniale, de votre charge fiscale et de vos objectifs personnels, il peut être judicieux d'opter pour une combinaison de versements en capital et de rente. Le fait d'étaler les retraits de capital sur plusieurs années peut également avoir des avantages fiscaux considérables.

Y a-t-il d'autres points importants qui ne sont pas suffisamment pris en compte ?

Le conjoint est souvent trop peu impliqué dans la planification. C'est précisément là que s'ouvrent des possibilités de planification passionnantes. Si, par exemple, il est prévu que le conjoint perçoive une rente ultérieurement, il peut être judicieux que cette personne n'utilise son potentiel de rachat que peu de temps avant son départ à la retraite. Une planification coordonnée au sein du couple offre souvent des possibilités supplémentaires.

Si vous deviez résumer cela : quel est le principal facteur de réussite lors de la planification de la LPP ?

La vérification régulière de la structure de prévoyance. La prévoyance professionnelle n'est pas un système statique. Les revenus, le patrimoine, le cadre fiscal et la situation familiale évoluent constamment. En vérifiant régulièrement et en temps utile sa solution de prévoyance et en assurant une planification stratégique, l'on peut non seulement optimiser sa fiscalité, mais aussi renforcer considérablement sa sécurité financière pour la retraite.

FMH Services (Insurance)
Roth Gyga & Partner AG*
Moosstrasse 2
3073 Gümliigen
Téléphone 031 959 50 00
mail@fmhinsurance.ch
www.fmhinsurance.ch

*Roth Gyga & Partner AG est une entreprise de conseil indépendante sur le plan juridique et économique recommandée par la société coopérative FMH Services.