

UPDATE PLACEMENTS

Tout savoir sur les placements.

La voie vers un placement réussi: quatre règles à connaître. // **Page 4**

Entretien: la parole aux spécialistes.

La clientèle privée profite elle aussi de l'expertise de Swiss Life Asset Managers. // **Page 6**

Tendances immobilières.

Lorsque la demande dépasse l'offre, soyez audacieux: les solutions non-conventionnelles à la loupe. // **Page 10**

Edition de l'été 2017



«Il faut écouter son instinct.»

Andreas Beeli, client Swiss Life, ne s'était jamais penché sur le thème des placements. Il se félicite aujourd'hui d'avoir confié sa solution de placement Swiss Life Premium Delegate à un professionnel expérimenté. Pour lui, la confiance est fondamentale. >>> lire la suite en page 2

Des solutions de placement sur mesure

Entretien: Barbara.Stoeri@swisslife.ch

Andreas Beeli, pourquoi avez-vous décidé de placer votre argent?

C'est très simple: je ne laisse pas «traîner» mon argent. Cela n'a aucun intérêt. Ma fille, qui possède une assurance vie depuis un certain temps chez Swiss Life, m'avait parlé de Swiss Life. Au début, j'investissais dans un fonds individuel, mais ça ne me convenait pas vraiment.

Vous avez ensuite opté à l'automne dernier pour l'une des nouvelles solutions de placement de Swiss Life. Pourquoi ce choix?

J'avais alors noué un nouveau contact auprès de Swiss Life. J'ai rencontré ma conseillère actuelle, Madame Rahiq, lors d'un rendez-vous et elle m'a expliqué les possibilités qu'offrent les nouvelles solutions de placement de Swiss Life. J'ai trouvé cela très convaincant mais je devais être franc avec elle dès le début. J'ai donc expliqué à Madame Rahiq que j'avais déjà souscrit une solution de placement très semblable auprès de ma banque. Toutefois la comparaison directe m'intéresse. J'ai donc investi également chez Swiss Life et ferai un premier bilan fin 2017. Je verrai ainsi quelle solution est la plus satisfaisante.

Etiez-vous déjà sensibilisé aux placements lorsque vous êtes arrivé chez Swiss Life?

Je suis banquier de formation, mais je n'ai pas eu à l'époque l'occasion de placer mon argent car je l'ai toujours investi dans mon entreprise. Et au fil de temps, je ne me suis plus penché sur le sujet. Jusqu'à ce que mes avoirs de prévoyance me soient versés.

Comment avez-vous perçu le conseil chez Swiss Life?

Ce qui m'a tout de suite frappé, c'est que je n'ai pas eu l'impression que ma conseillère voulait me vendre quelque chose à tout prix. Pour moi, la confiance



Andreas Beeli est marié et père de deux filles d'âge adulte. Cet employé de banque diplômé de 69 ans consacre son temps libre à la plantation du parc Vogelpark Ambigua (www.vogelpark-ambigua.ch) à Zeihen.

est fondamentale. Par ailleurs, Madame Rahiq a toujours été honnête avec moi, en me disant franchement lorsqu'elle n'avait pas une réponse tout de suite. Elle m'est donc apparue extrêmement crédible. Personne n'est omniscient, mais elle a toujours su m'éclairer rapidement en me donnant des réponses professionnelles. En définitive, il faut que le courant passe. Et cela a été le cas dès le début.

Quel avantage représente pour vous cette solution de placement?

Je ne m'étais jamais vraiment intéressé à la question du placement par le passé. Je suis donc très heureux qu'une personne expérimentée puisse s'en occuper. En fait, je souhaite être impliqué le moins possible. J'ai donc besoin de quelqu'un en qui je peux avoir confiance. Et puis, je

Quels conseils donneriez-vous à d'autres investisseurs intéressés?

D'après mon expérience, il est intéressant de choisir soigneusement son conseiller et de suivre son instinct. Il y a aujourd'hui beaucoup d'imposteurs. En plus d'un conseiller compétent, je tenais également à partager les valeurs de l'entreprise dans laquelle je place mon argent. Sans oublier la relation de confiance. Aujourd'hui, tout cela ne va plus de soi. ▲

«En définitive, il faut que le courant passe. Chez Swiss Life, cela a tout de suite été le cas.»

Quel a été le rôle de votre conseillère pour définir la solution de placement adaptée?

Il était essentiel pour moi qu'elle cible mes souhaits et mes besoins. Elle m'a vraiment écouté. Nous avons progressé pas à pas vers cette solution de placement. En outre, Madame Rahiq m'a indiqué dès le départ les risques possibles. J'ai particulièrement apprécié cette transparence.

Vous avez finalement opté pour la solution de placement Swiss Life Premium Delegate. Pourquoi ce choix?

J'ai d'abord défini mon profil individuel de placement et de risque avec ma conseillère. Sur la base de ce profil, j'ai opté pour la stratégie de placement «Growth», c'est-à-dire que je détiens une part en actions d'environ 75%. C'est une stratégie axée sur le risque mais qui peut me permettre d'obtenir des rendements élevés. Elle m'est adaptée et convient à mes objectifs. Je prends en compte le risque d'éventuelles fluctuations de patrimoine car en tant que propriétaire immobilier, je dispose d'un revenu annexe.

ne souhaite pas avoir les mains liées. Ce qui compte pour moi, c'est une grande flexibilité et la disponibilité de mes fonds.

Recommanderiez-vous cette solution de placement à un collègue?

Absolument! Tout d'abord, avec la multitude d'offres qui existent aujourd'hui, il n'est pas évident de garder une vue d'ensemble. Ici, le conseil professionnel fait vraiment la différence. Mais ce n'est pas tout: le suivi qui l'accompagne est un élément décisif à mes yeux.

A qui convient la solution de placement Swiss Life Premium Delegate?

Je crois qu'elle convient globalement à toutes les personnes qui disposent de réserves à placer, mais qui ne souhaitent pas s'occuper du placement de leur patrimoine.

Avez-vous également d'autres rêves?

La santé, c'est une chose très importante pour moi. Je me porte bien, j'ai un vaste cercle d'amis que je fréquente avec plaisir et suis satisfait de ma situation. Je suis plutôt comblé.

Les nouvelles solutions de placement de Swiss Life

Swiss Life Premium Delegate:

Vous n'avez pas assez de temps, de connaissances ou d'intérêt pour suivre l'évolution des marchés financiers et investir en conséquence? Avec Swiss Life Premium Delegate, les experts en placement de Swiss Life Asset Managers composent un portefeuille de fonds pour vous et le gèrent selon votre stratégie de placement.



swisslife.ch/premiumdelegate

Swiss Life Premium Choice:

Vous appréciez les opinions et propositions de spécialistes en placements mais souhaitez prendre vous-même vos décisions? Avec Swiss Life Premium Choice, c'est vous qui décidez. Dans cette solution de placement, les spécialistes de Swiss Life Asset Managers élaborent une proposition parfaitement diversifiée pour un portefeuille de fonds qui convient à votre stratégie de placement. Vous pouvez soit reprendre cette proposition, soit l'adapter à vos besoins.



swisslife.ch/premiumchoice

Tout savoir sur les placements

Les quatre règles d'or pour réussir un placement

L'univers des placements est vaste et complexe, que l'on soit néophyte ou aguerri. Mais en suivant ces quatre règles, le placement devient une solution de remplacement lucrative par rapport au compte d'épargne.



Soyez méthodique

Etablissez un plan et suivez-le scrupuleusement. Définissez tout d'abord la somme d'argent que vous souhaitez épargner et celle que vous pouvez placer. Examinez précisément combien de temps vous pouvez bloquer cet argent, selon vos objectifs d'épargne. Demandez-vous aussi quel montant de perte éventuelle vous pourriez assumer et formulez enfin clairement vos attentes de rendement possible.

Conseil:

Rédigez votre plan par écrit afin de l'avoir toujours à portée de main, en périodes boursières critiques ou pour votre prochain calcul de budget.



Adaptez votre stratégie de placement à vos besoins

Adaptez votre stratégie de placement (une répartition en pourcentage avec vos différents risques de placement) à vos besoins. Votre situation financière, l'espérance de rendement, votre tolérance au risque et votre horizon de placement font apparaître votre profil d'investisseur.

Remarque:

Swiss Life propose quatre stratégies de placement: Income, Balanced, Growth et Equity. Afin de mieux refléter vos besoins personnels, vous pouvez également répartir des parts de votre fortune dans différentes stratégies de placement.



Ne misez jamais tout sur le même cheval

Placez votre argent dans des solutions de placement et d'épargne à court, moyen et long terme, qui présentent des opportunités de rendement différentes et par conséquent des fluctuations différentes.

La réserve d'urgence est affectée au compte d'épargne. Votre compte d'épargne doit présenter un montant disponible suffisamment élevé que vous pouvez percevoir sans délai de résiliation. Vous vous exposez autrement à d'éventuelles pénalités.

Préférez investir l'argent orienté sur la sécurité dans des placements à court terme, tels que les placements au jour le jour ou les placements à terme fixe. Si vous voulez épargner l'argent à long terme et que vous pouvez le bloquer pendant un certain temps, il est judicieux d'investir dans un fonds de placement. Dans un fonds, l'argent est placé de manière groupée par une multitude d'investisseurs. Si vous investissez dans des fonds de placement, vous faites l'acquisition des parts correspondantes de l'ensemble de la fortune d'un fonds. Vous pouvez ainsi vendre quand vous le souhaitez vos parts de fonds à la valeur du marché actuelle ou acheter des parts supplémentaires. Veillez à investir dans un large spectre de placements, c'est-à-dire de manière diversifiée dans différentes classes de placement, de marchés, de branches et d'entreprises. Les fonds de placement s'y prêtent parfaitement.

Les investissements directs dans les actions uniques semblent attractifs à première vue, mais peuvent être soumis à des fluctuations très importantes.

Conseil:

Investissez votre argent dans un portefeuille de fonds largement diversifié ou un mandat de gestion de fortune. Veillez à ce que les offres conservent une part élevée dans des instruments de placement passifs avantageux, afin

que votre rendement ne soit pas absorbé par des frais élevés.

L'avantage de ce type d'offres: un manager de fonds ou un gestionnaire de fortune se charge de l'analyse du marché, des investissements et de la gestion du placement et garantit le respect de la classe de risque et de la stratégie de placement. Vous n'avez alors plus rien à faire.



Restez fidèle à votre plan

Vous vous êtes fixé un objectif d'épargne et avez défini votre stratégie de placement. Il est à présent important de maintenir le cap, même si l'environnement de marché évolue. Il est souvent recommandé aux investisseurs de suivre la stratégie sélectionnée avec discipline. Ne vous laissez pas influencer par d'éventuelles émotions ou des conseils. En d'autres termes, évitez les comportements grégaires. Bien souvent, les investisseurs qui ne prennent pas leurs décisions de manière rationnelle, mais en suivant leur instinct, ont tendance à acheter dans l'euphorie. Si les marchés s'effondrent, les placements sont vendus dans la panique. Une approche à long terme du placement est généralement la clé du succès, pour autant que la diversification soit effectuée judicieusement.

Conseil:

Relisez le plan que vous avez rédigé par écrit avec votre espérance de rendement, la tolérance au risque, l'horizon de placement et la stratégie de placement et rappelez-vous les objectifs que vous souhaitez atteindre. Si ces objectifs sont toujours cohérents, continuez et maintenez la discipline, même si vous avez dû essuyer des pertes à court terme.

Une constitution de la fortune ciblée

Faites fructifier votre argent

Pour faire fructifier vos placements, il ne vous faut pas nécessairement de grosses sommes. En revanche, vous avez besoin d'une solution adaptée à vos objectifs.

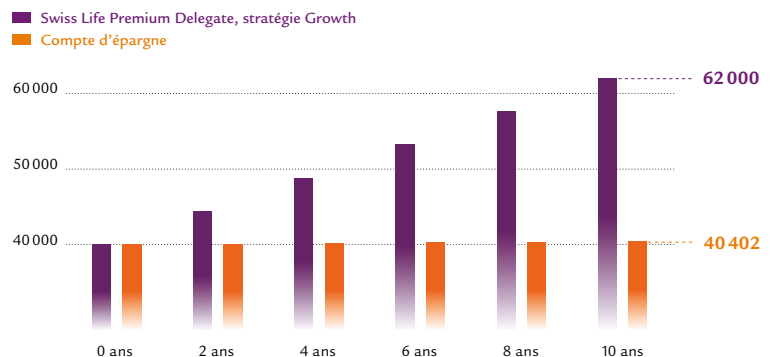
En raison de la faiblesse des taux actuels, il est quasiment impossible de faire fructifier son argent sur un compte d'épargne.

En fait, le compte épargne aurait même tendance à faire perdre de l'argent, car les frais et taxes bancaires augmentent en continu, de même que l'inflation à long terme en raison des coûts de la vie plus élevés, ce qui engendre une baisse du pouvoir d'achat. Par conséquent, le compte d'épargne n'a actuellement d'intérêt que pour les réserves urgentes. Si vous tenez à

conserver une grande flexibilité et souhaitez investir dans des solutions de premier ordre même pour de faibles montants, les solutions de placement en fonds Swiss Life Premium Choice et Swiss Life Premium Delegate sont faites pour vous.

Voyez par vous-même la somme finale obtenue, si par exemple vous investissez dans la solution de placement en fonds Swiss Life Premium Delegate, stratégie Growth, plutôt que dans un compte d'épargne avec 0,1% d'intérêt par an.

Evolution de la somme de placement avec Swiss Life Premium Delegate par rapport au compte d'épargne (en CHF)



Exemple de calcul: vous investissez 40 000 francs dans la solution de placement en fonds Swiss Life Premium Delegate, stratégie Growth. Le graphique montre l'évolution de la somme de placement au fil des ans par rapport à un placement sur un compte d'épargne.

Hypothèses de calcul:

4,48% de plus-value par an*

0,1% de taux d'épargne par an**

* Valeur empirique, avant frais. La valeur est basée sur l'évolution à long terme d'un portefeuille largement diversifié qui investit de manière équilibrée dans les actions et les obligations. A titre illustratif (sans considération des coûts)

** Les taux d'épargne de nombreuses banques sont actuellement de 0,0%. A titre illustratif (sans considération des coûts)

Entretien avec deux spécialistes

Investir, sans se tromper

Dans le contexte actuel de taux négatifs, d'incertitude politique et de pression sur les retraites, la décision en matière de placement est devenue un véritable casse-tête. Quelles sont les stratégies les plus adaptées? Et quelles solutions concrètes Swiss Life propose-t-elle? Les spécialistes Michael Klose et Paul Weibel décryptent pour nous l'univers des placements.

Entretien: Barbara.Stoeri@swisslife.ch

Qu'est-ce qui a changé pour les investisseurs dans l'environnement de taux actuel?

Paul Weibel: La faiblesse des taux, les incertitudes politiques, en particulier dans la zone euro, ainsi que les interventions des banques centrales sont autant de facteurs qui rendent la décision de placement extrêmement complexe pour les investisseurs. Tout cela est par ailleurs renforcé par un environnement de pression croissante sur les retraites dans le premier et le deuxième pilier. De nombreux investisseurs sont déstabilisés. Ils détiennent des liquidités élevées et font face à une rémunération qui est de fait négative sur leur compte.

Quelle est la réponse de Swiss Life au regard de ces évolutions?

Paul Weibel: Il existe un besoin important de conseil professionnel en matière de prévoyance et de placement. Swiss Life dispose d'un processus de conseil structuré et de conseillers en prévoyance solidement formés. A partir d'une collaboration étroite avec le client, elle est en mesure d'analyser en détail sa situation, les conditions-cadre à définir pour le placement de la fortune et d'en déduire les mesures à mettre en œuvre.

Quel est le rapport entre les placements et la prévoyance?

Paul Weibel: La prévoyance signifie ne pas consommer immédiatement son argent, mais le conserver pour plus tard. Cela peut se traduire par des solutions



Michael Klose est CEO Third Party Asset Management chez Swiss Life Asset Managers

d'assurance vie ou des solutions de placement, en fonction des projets et des souhaits du client. Dans ce cadre, notre mission est de préparer les différentes solutions et de présenter au client leurs avantages et inconvénients. Nous nous engageons à ce que nos solutions, qu'il s'agisse de l'assurance vie ou du produit de placement, constituent des possibilités à la fois individuelles et flexibles en fonction des besoins de nos clients.

Quelles solutions Swiss Life propose-t-elle concrètement aux investisseurs?

Paul Weibel: Nous proposons deux solutions de placement qui se distinguent principalement en fonction de la partici-

pation personnelle du client à la prise de décision. Chacun ne peut pas, ou ne souhaite pas, s'impliquer dans l'évolution du marché financier. Toutefois, indépendamment de la solution retenue, Swiss Life reste toujours présente en arrière-plan pour surveiller et réagir, lorsque des changements dans l'allocation d'actifs s'imposent.

Quel est ici le rôle de Swiss Life Asset Managers?

Paul Weibel: Avec Swiss Life Asset Managers, notre entreprise dispose de la compétence nécessaire et de l'expérience dans la gestion de fortune, depuis plus de 150 ans. A travers les produits de placement Premium Delegate et Premium Choice,

nous mettons désormais cette expertise également au service des personnes privées.

Que signifie Swiss Life Asset Managers?

Michael Klose: Nous sommes le gestionnaire de fortune de l'ensemble du groupe Swiss Life. A ce titre, nous sommes responsables de la gestion des placements de notre propre compagnie d'assurance.

tractifs à long terme. Notre philosophie de placement se caractérise par une conscience élevée du risque. Swiss Life Asset Managers regroupe plus de 1500 collaborateurs qui en sont les garants grâce à leur expertise. Nous ne faisons aucune différence entre les clients privés et les investisseurs institutionnels. Les produits de placement Swiss Life Premium Delegate et Premium Choice sont

l'essence de notre philosophie de placement et ce qui garantit à nos clients qu'ils pourront également atteindre leurs objectifs.

Comment Swiss Life Asset Managers applique-t-elle concrètement sa compétence en placement?

Michael Klose: Swiss Life Asset Managers dispose d'une expertise éprouvée dans l'établissement de portefeuilles de placement stables et équilibrés, alliée à une gestion dynamique et cohérente des risques de placement. Nos produits de placement Swiss Life Premium Delegate et Premium Choice s'appuient sur cette expertise globale. Nous recourons notamment à nos propres solutions de placement qui se fondent sur notre philosophie de placement axée sur le risque. Lorsque nous utilisons des solutions de tiers, nous prenons en charge la sélection, l'analyse et la surveillance, et garantissons ainsi la qualité.

Comment Swiss Life Asset Managers place-t-elle les fonds gérés dans Swiss Life Premium Delegate?

Michael Klose: L'objectif est de générer des rendements attractifs stables pour le client qui correspondent au profil de risque sélectionné. Les placements sont effectués dans différentes classes d'actifs, telles que les obligations d'Etat et d'entreprises, les actions, les biens immobiliers ou les placements alternatifs. Chaque classe d'actifs présente différentes perspectives de rendements et des risques. Il est en outre essentiel de savoir comment ces classes d'actifs interagissent dans différentes phases de marché. Nous composons un portefeuille optimal en fonction de ces indications. Nous le surveillons en continu et l'adaptions, si nécessaire.

Comment les clients privés peuvent-ils bénéficier de la compétence de Swiss Life Asset Managers?

Michael Klose: Nos clients privés en bé-



Paul Weibel est responsable Clientèle privée et membre du comité de direction Swiss Life en Suisse

Mais nous proposons également nos solutions de placement et nos prestations de service à des clients tiers, parmi lesquels des caisses de pension, des fondations de placement, d'autres assurances et des clients privés. Nous gérons au total plus de 200 milliards de francs et faisons donc partie des trois principaux gestionnaires de fortune institutionnels de Suisse. Les clients tiers représentent 50 milliards de francs de cette activité.

En quoi consiste la gestion de fonds clients de Swiss Life Managers?

Michael Klose: Nous travaillons au service de nos clients pour qu'ils obtiennent des revenus de placement stables et at-

ainsi gérés par les mêmes experts en placement que les mandats institutionnels importants. C'est pourquoi nos clients privés bénéficient d'une gestion de fortune de premier ordre.

Pourquoi cette expertise est-elle si déterminante pour que le client puisse être serein?

Michael Klose: La sérénité nécessite des solutions de placement qui permettent à la fois des rendements durables intéressants et une solidité en cas de périodes de crise. Avec notre expérience en assurance, c'est précisément la compétence-clé de Swiss Life Asset Managers: la maîtrise continue du risque est en effet indispensable pour la réussite à long terme. C'est



Les spécialistes sont formels: l'objectif est de réaliser des revenus de placement stables à long terme.

néficient dans la mesure où ils ont accès à l'ensemble de l'expertise en placement de Swiss Life Asset Managers. Nous utilisons ici les mêmes modèles et techniques de placement que dans le domaine de l'assurance ou qu'avec nos clients institutionnels importants. En outre, il est désormais possible avec le placement dans Swiss Life Premium Delegate d'investir par exemple dans des classes de parts institutionnelles particulièrement avantageuses. Cela permet parallèlement d'investir dans des stratégies qui n'étaient jusqu'alors pas facilement accessibles à la clientèle privée. Les stratégies d'actions couvertes en sont un exemple: elles limitent en effet sensiblement le risque de perte dans les phases de marché critiques et, au contraire, continuent à bénéficier lorsque le marché se porte bien. Nous appliquons ces stratégies avec succès depuis des années dans notre propre portefeuille d'assurance.

Quelle est la différence par rapport à une solution de placement auprès d'une banque?

Michael Klose: Notre solution de placement Swiss Life Premium Delegate se fonde sur les principes d'une gestion de fortune orientée sur une croissance d'actifs durable et à long terme. L'expertise en assurance est un atout incontestable,

avec une philosophie de placement qui s'engage à honorer à long terme les promesses de versement vis-à-vis de nos preneurs d'assurance. Cela requiert une conscience du risque élevée et se traduit, comme nous l'avons vu, par l'utilisation systématique de stratégies d'actions couvertes, qui sont généralement absentes de l'offre pour la clientèle privée.

Swiss Life Asset Managers envisage-t-elle la gestion de clients institutionnels ou de clients privés de manière différente?

Michael Klose: Non, mais j'apporterais une légère nuance. Comme nous l'avons mentionné, nos produits de placement pour les clients privés sont gérés par les mêmes experts en placement que les avoirs importants de nos clients institutionnels. Les besoins d'un client privé ne sont toutefois pas les mêmes que ceux d'un client institutionnel. Il existe en effet certaines exigences légales à respecter qui s'appliquent uniquement aux investisseurs institutionnels et qui influent la politique de placement. Pour les clients privés, il convient d'adapter précisément la composition des placements selon leurs besoins personnels. Or, ces besoins diffèrent généralement de ceux des investisseurs institutionnels.

Quel est votre bilan au terme du semestre qui vient de s'écouler?

Paul Weibel: Nous en retirons deux enseignements. Tout d'abord, nous avons pu constater avec joie que notre offre est très bien accueillie par les clients et avons déjà enregistré des apports excellents. Nous constatons néanmoins à regret que notre compétence en placement n'est pas suffisamment connue de la clientèle privée sur le marché. Les clients n'en sont bien souvent informés qu'après avoir parlé avec un conseiller. Ce créneau recèle un potentiel évident pour Swiss Life.

Possédez-vous une solution de placement de Swiss Life?

Paul Weibel: Je ne suis pas peu fier d'avoir été le tout premier client de Swiss Life Premium Delegate. Je peux suivre l'évolution et la performance à tout moment sur le portail clientèle Swiss Life myWorld. ▲

Pour en savoir plus sur les nouvelles solutions de placement de Swiss Life:

 [swisslife.ch/premiumdelegate](https://www.swisslife.ch/premiumdelegate)

 [swisslife.ch/premiumchoice](https://www.swisslife.ch/premiumchoice)

Solutions de placement et de prévoyance

Investir pour la prévoyance

Les placements offrent des opportunités de rendement supplémentaires, dans la prévoyance privée comme dans la prévoyance professionnelle. Swiss Life propose pour chacune des solutions adaptées. En vous occupant dès aujourd'hui de votre avenir financier, vous pourrez vivre demain plus longtemps en toute liberté de choix.

Texte: Barbara.Stoeri@swisslife.ch

Nous le savons tous: en raison de la faiblesse des taux actuels et dans la perspective d'une vie plus longue, il est essentiel de se pencher sur la prévoyance. Cette planification de la prévoyance peut toutefois virer au casse-tête: en effet, il est souvent malaisé de trouver la solution de prévoyance adaptée à la situation et aux besoins individuels. Un conseil professionnel peut s'avérer judicieux afin que ce thème abstrait vous soit expliqué avec clarté sur la base de votre situation concrète.

Placer, c'est également prévoir

Les placements s'intègrent particulièrement bien à la prévoyance privée. Le point de départ est ici la solution de prévoyance correspondant à vos propres objectifs et qui prend en compte la situation de vie concrète, les besoins personnels ainsi que la situation financière initiale. À l'aide du profil de risque et de placement évalué individuellement, un conseiller vous aidera à choisir la stratégie et la solution de placement adaptées. Avec les nouvelles solutions de placement en fonds Swiss Life Premium Delegate et Swiss Life Premium Choice, le client est

libre de décider s'il s'implique dans la décision de placement ou s'il souhaite la déléguer aux spécialistes de Swiss Life Asset Managers.

Différentes options pour la prévoyance professionnelle

Pour la prévoyance professionnelle également, il convient de définir au départ quel besoin et quels objectifs importent. Selon la capacité et la propension à prendre des risques, une autre solution de prévoyance avec une possibilité de décision et de sélection plus ou moins grande peut être adéquate.

Avec la solution de prévoyance semi-autonome Swiss Life Business Invest, Swiss Life propose à ses clients entreprises des placements sûrs, sans qu'ils aient à renoncer à des opportunités de rendements intéressants. Selon l'approche éprouvée «Best Select Invest Plus» de la Fondation de placement Swiss Life, le client profite de l'expérience et des principes de placement modernes des grandes caisses de pensions.

Les entreprises qui souhaitent avoir plus d'influence sur la stratégie de placement et bénéficier de rendements potentiels élevés à long terme peuvent quant à elles opter pour la solution de prévoyance Swiss Life Business Select. Le client prend

ici directement part à la décision de placement. Et la stratégie est déterminée en fonction des besoins individuels de l'entreprise.

Pour les cadres, nous proposons une variante supplémentaire: à partir d'un salaire assuré supérieur à 126 900 francs (état: 2016), la prévoyance professionnelle peut être adaptée aux besoins personnels du collaborateur avec la solution de prévoyance Swiss Life Business Premium. Le client est lui-même acteur de la décision de placement et choisit parmi des stratégies intéressantes. Un avantage de poids: la stratégie peut être adaptée à l'horizon de placement ainsi qu'à la capacité de risque personnels, optimisant ainsi durablement le rendement des capitaux de prévoyance.

Indépendamment du choix de la prévoyance en vue de la sécurité financière, il est en définitive essentiel que la stratégie derrière cette décision convienne à la situation de vie actuelle et aux besoins personnels. Un conseil professionnel permettra d'opter pour la solution de prévoyance idéale. ▲

Pour en savoir plus sur les nouvelles solutions de placement de Swiss Life pour la clientèle privée:

 swisslife.ch/premiumdelegate

 swisslife.ch/premiumchoice

Pour en savoir plus sur les nouvelles solutions de prévoyance semi-autonomes de Swiss Life pour la clientèle entreprises:

 swisslife.ch/businessinvest

 swisslife.ch/businessselect

 swisslife.ch/businesspremium

Tendance de placement: l'immobilier

Placements immobiliers: ne pas négliger les mégatendances

Les investisseurs sont aujourd'hui confrontés à une forte demande qui se traduit par une pénurie d'immeubles attractifs. Dans ce contexte, les biens qui se démarquent des segments établis ouvrent des perspectives intéressantes.

Texte: Renato.Piffaretti@swisslife.ch

La situation actuelle du marché se reflète sur les marchés de la location immobilière à travers des rendements à la baisse et des prix à la hausse, alors que la demande stagne. Il est donc intéressant de se pencher davantage sur les biens qui se démarquent des segments habituels comme le logement, les bureaux et les surfaces de vente. Les surfaces bénéficiant de mégatendances technologiques et sociodémographiques constituent à ce titre des possibilités à envisager.

Le prestige de la formation suisse booste la demande en résidences étudiantes

Le logement en résidences étudiantes constitue (pour le moment) une niche économique dans toute la Suisse. Cette forme d'habitation est en effet de plus en plus prisée des étudiants et des investisseurs. Forte du prestige international de ses hautes écoles et de son excellente qualité de vie, la Suisse représente pour les étudiants un terrain de formation attractif. Selon l'Office fédéral de la statistique, le pays devrait accueillir d'ici 2024 près de 250 000 étudiants dans ses hautes écoles, autant de candidats qu'il va falloir loger.



Une niche à fort potentiel: les résidences étudiantes telles que le village étudiant de l'ETH Zurich/Hönggerberg

Un développement urbain qui mise sur la durabilité

La durabilité, l'urbanisation et la mobilité sont devenues les principales mégatendances mondiales que l'on retrouve également en Suisse. Notre écoquartier «Greencity» définit de nouvelles normes en termes d'énergie, d'écologie et de mobilité et fait figure de pionnier en matière de durabilité également. Swiss Life investit dans 204 logements sur une surface commerciale de près de 1000 m² à hauteur de 130 millions de francs. «Greencity» est le premier quartier de Suisse à mettre en œuvre les objectifs de la Société à 2000 watts. Grâce à sa connexion optimale aux transports en commun avec sa propre station de RER, le centre-ville de Zurich est accessible en quelques minutes seulement.

L'immobilier de santé: un pari gagnant?

Avec l'espérance de vie qui augmente en Suisse, le nombre de personnes ayant plus de 80 ans s'élève aujourd'hui à 400 000 et pourrait atteindre 1 200 000 en 2050. En d'autres termes, alors qu'il représente actuellement 5% de la population totale, ce chiffre passera à 11%: un défi majeur pour prodiguer les soins aux personnes âgées, mais qui offre ainsi des possibilités d'investissement considérables. Avec un secteur de la santé publique en plein essor et des perspectives de croissance encourageantes, les placements immobiliers dans les établissements médico-sociaux, résidences et hôpitaux représentent de nouvelles opportunités. ▲



Renato Piffaretti, Head Real Estate Suisse, Swiss Life Asset Managers, sur les opportunités des placements immobiliers alternatifs.

En raison de la forte demande en placements immobiliers, les investisseurs doivent actuellement faire face à une pénurie d'immeubles dans les segments traditionnels. Les trois exemples cités ci-contre montrent que le marché suisse offre des possibilités attractives avec des perspectives de croissance à long terme pour l'immobilier de placement, en dépit du cycle économique avancé.

Pour exploiter ces opportunités, il faut avant tout disposer d'une grande compétence dans le secteur immobilier, d'une vision à long terme et d'un goût affirmé pour la créativité. Ces qualités, Swiss Life Asset Managers les a toujours démontrées et les met avec engagement au service de ses clients.

Depuis plus de 125 ans, Swiss Life Asset Managers investit dans l'immobilier et gère le portefeuille immobilier de Swiss Life en Suisse. Le volume des placements dans ce domaine s'élevait fin 2016 à environ 25 milliards de francs, faisant de Swiss Life le premier investisseur immobilier de Suisse. Depuis 2009, Swiss Life Asset Managers met son expertise dans cette classe de placement à la disposition des investisseurs tiers.



La Société à 2000 watts, un défi relevé avec le projet «Greencity» au sud de Zurich



*«Je suis trop vieux pour
être inactif.»
Prends les devants.*

Chacun choisit comment il souhaite passer sa retraite.
Swiss Life apporte son soutien aux futurs retraités en leur
proposant des solutions personnalisées. Pour en savoir plus:
www.swisslife.ch/retraite



SwissLife
L'avenir commence ici.