

Objektyp: **Advertising**

Zeitschrift: **Revue suisse : la revue des Suisses de l'étranger**

Band (Jahr): **34 (2007)**

Heft 4

PDF erstellt am: **21.07.2024**

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

### **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*  
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, [www.library.ethz.ch](http://www.library.ethz.ch)

<http://www.e-periodica.ch>

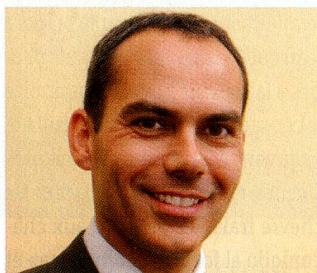


## Comblent des lacunes d'assurance avec Soliswiss

Depuis que la plupart des Suisses de l'étranger résidant en Europe ne peuvent plus cotiser à l'AVS facultative, Soliswiss est devenue encore plus importante. Nous nous sommes entretenus avec Michael Vögele, membre de la direction de Soliswiss SA, à propos des solutions d'assurance et de prévoyance taillées sur mesure.

Jusqu'ici, la prévoyance publique de la Suisse jouissait d'une excellente réputation: les assurés aux revenus élevés finançaient les rentes des personnes au revenu modeste. Les cotisations à l'AVS facultative ont été supprimées au 31 mars 2007 pour une grande partie des assurés dans les pays européens. Mais la plupart des Suisses de l'étranger vivent précisément en Europe. Ils doivent donc faire appel à des solutions privées pour le financement d'une rente complémentaire pour les prestations en cas de vieillesse, d'invalidité ou de décès.

*Monsieur Vögele, quelles sont les alternatives qui s'offrent aux Suisses de l'étranger résidant*



Michael Vögele est né le 13 avril 1963 à Zurich. Une fois sa formation bancaire classique en poche, il a alterné plusieurs séjours linguistiques à l'étranger et des engagements dans le secteur bancaire privé. Après des études d'économie d'entreprise, il est entré en 1992 au Credit Suisse Group, dans le domaine des assurances-vie. En 1997, il est passé à la Compagnie d'Assurance Genevoise comme responsable du marketing des clients privés et de la communication. A partir de 2001, il a dirigé le département des conseils aux clients et de la formation à la Winterthur, pour le canal de vente banques. Au sein de Soliswiss SA, il est responsable, depuis sa fondation en 2006, du département de courtage en assurances en tant que membre de la direction.

*dans des pays européens pour compenser la réduction des rentes de l'AVS facultative ?*

J'aimerais faire une remarque préliminaire: les Suisses et les Suissesses de l'étranger résidant hors de l'UE et ayant cotisé de manière ininterrompue pendant au moins cinq ans à l'AVS obligatoire avant leur départ de Suisse peuvent continuer à s'assurer contre les risques vieillesse, invalidité et décès à l'AVS facultative. Seule condition: s'annoncer à l'assurance facultative dans un délai de 365 jours à compter de leur départ de Suisse et de la démission auprès de l'assurance obligatoire.

Pour revenir à votre question, les Suisses de l'étranger recherchent des solutions d'assurance et des possibilités d'épargne et de placement dans leur pays de résidence ou en Suisse. L'avantage de la Suisse est que de nombreux Suisses de l'étranger n'excluent pas de rentrer, un jour, au pays. Le fait de placer leur argent en Suisse leur apporte une certaine sécurité. Cependant, le choix entre différents produits ou solutions d'assurance n'est pas aisé. Dans ces conditions, des conseils avisés peuvent valoir de l'or.

*Comment Soliswiss conseille-t-elle ses clients ?*

Nous recherchons activement le dialogue avec nos membres et nos clients. Sur la base de l'analyse de leur situation individuelle et de leur fortune, nous leur proposons une ou plusieurs solutions. Nos conseils sont donc taillés sur mesure.

*Selon quels critères définissez-vous la meilleure solution pour une personne ?*

Nous distinguons plusieurs groupes de personnes, notamment sur la base des risques encourus et de leur situation financière. Tout d'abord, il y a les jeunes et les célibataires. Puis, les couples avec ou sans enfants – chez les couples et les familles de Suisses de l'étranger, c'est le plus souvent l'un des conjoints qui fait vivre plusieurs personnes. Troisièmement, les personnes de plus de 50 ans: la plupart d'entre elles bénéficient d'une situation confortable, du fait que leurs enfants ont terminé leur formation et qu'elles pensent désormais à leur prévoyance vieillesse. Le quatrième groupe, enfin, est constitué par les personnes retraitées.

*Quels sont les produits que vous proposez à vos clients ?*

Pour le premier groupe, nous mettons l'accent sur l'incapacité de gain, pour les célibataires plutôt sur la prévoyance vieillesse. Aux personnes des groupes deux et trois, nous recommandons des produits d'assurance respectivement d'épargne et de placement classiques. Ces produits combinent l'épargne vieillesse et la protection d'assurance en cas de décès, car la sécurité matérielle des survivants est généralement prépondérante. Les produits idéaux pour les personnes des groupes trois et quatre sont constitués par les fonds de placement, dans la mesure où l'assurance de base est généralement déjà en place et qu'elles souhaitent placer d'une manière rentable leur épargne supplémentaire à moyen, voire à long terme. Le groupe quatre aimerait s'assurer une prestation garantie pour sa retraite, raison pour laquelle les assurances de rentes n'ont rien perdu de leur attrait.

*Quelle est clairement la force de Soliswiss ?*

Le fait que nos conseils et nos solutions de prévoyance permettent des solutions mixtes. Car la combinaison de produits permet de répondre aux besoins spécifiques de nos clients. Nous travaillons en fonction de leurs besoins.

Nous garantissons de bonnes performances, une sécurité élevée et un grand choix de produits. Le client peut diversifier, tout en disposant des différentes solutions sous un seul toit – un mode de conseil durable et performant.

*Quels sont les désavantages d'une collaboration avec Soliswiss ?*

Nous proposons certains produits qui ne peuvent pas être vendus dans tous les pays. Mais cela apporte aussi certains avantages: nous élaborons actuellement des solutions nationales spécifiques. Bientôt, le Suisse de l'étranger résidant en Italie pourra utiliser d'autres produits que celui résidant en France. Les premières offres sont déjà dans notre portefeuille.

*Qu'en est-il des rendements et la durée d'un contrat ?*

En ce qui concerne les assurances, l'approche prudente tend actuellement à diminuer le rendement. Selon les cas, les excédents que nous versons pour chaque assurance compensent jusqu'à une certaine mesure cette pression sur les prix – ce qui présente un avantage supplémentaire. En outre, les assurances-vie sont par nature axées sur le long terme et ne peuvent donc être résiliées du jour au lendemain par aucune des deux parties. Le côté positif: nos clients bénéficient d'une protection garantie pendant toute la durée du contrat, cette protection ne pouvant pas être réduite ni résiliée par la compagnie d'assurance en cas de détérioration de la situation.