

Luigi Galante, fondateur et administrateur  
délégué d'Elite Office SA



# «Le potentiel d'optimisation est immense»

Les riches possibilités de la prévoyance professionnelle hors-obligatoire sont souvent méconnues des indépendants, chefs d'entreprise, cadres supérieurs et autres bénéficiaires potentiels. Active dans toute la Suisse, Elite Fondation de prévoyance a fait de ce domaine pointu sa spécialité. Texte de Frank-Olivier Baechler, photo de Jean-Luc Grossmann

Si les débats sur la prévoyance professionnelle – le fameux 2<sup>e</sup> pilier – occupent régulièrement l'espace politique et médiatique, ils ne concernent que la partie obligatoire de cette prévoyance. La LPP le dit clairement: pour les personnes assujetties, toute part de salaire comprise entre 24 885 et 85 320 francs par an est obligatoirement assurée au 2<sup>e</sup> pilier. Mais qu'en est-il de la masse salariale située en dehors de cette fourchette?

«Depuis vingt ans que j'exerce le métier de conseiller financier et fiscal, je constate encore que neuf entreprises sur dix ne sont pas assez bien conseillées dans le domaine de la prévoyance professionnelle hors-obligatoire, donc pour les parts de salaire inférieure à 24 885 francs et supérieure à 85 320 francs.» Luigi Galante est fondateur et administrateur délégué d'Elite Office SA, dont les collaborateurs travaillent depuis Martigny. Forte de son succès, la société a ouvert un bureau à Genève et envisage d'autres implantations régionales. Elle gère deux fondations au niveau administratif, technique et comptable: Elite Fondation de libre passage, à Schwyz, et Elite Fondation de prévoyance, à Lausanne.

Cette dernière présente la particularité d'opérer uniquement dans le domaine hors-obligatoire. «Le régime hors-obligatoire recèle un immense potentiel d'optimisation en matière de planification fiscale, de planification successorale et

de prévoyance à proprement parler. Bien davantage que le minimum obligatoire, soumis à de nombreuses restrictions», explique le spécialiste.

## Une composante sociale

Etonnamment, nombre d'employeurs méconnaissent la possibilité de conclure des contrats avec différentes institutions de prévoyance, et ce pour un même collectif d'assurés au sein de l'entreprise. «Elite Fondation de prévoyance apparaît très souvent comme une solution complémentaire plutôt que de substitution. Nos clients peuvent garder leur solution actuelle, peut-être déjà améliorée, tout en profitant des avantages plus pointus et sur mesure que nous pouvons leur apporter. Notre faculté d'adaptation est très large», précise Luigi Galante. Une des limites est le respect du principe d'adéquation, qui consiste à éviter la surassurance.

Qui dit avantages dit forcément économies fiscales. «Bien sûr, l'affiliation à une solution telle que la nôtre permet aux dirigeants et aux cadres d'optimiser leur situation fiscale, notamment à travers ce qu'on nomme communément le rachat d'années d'assurance. Mais, dans la plupart de nos plans, adhèrent aussi des collaborateurs qui n'auraient pas eu accès à ces avantages de par leur position ou leur revenu dans la société. De quoi améliorer jusqu'à 50 % leurs prestations de retraite,

invalidité et décès», se réjouit l'Administrateur, sensible à cette composante sociale. Un moyen efficace, aussi, de fidéliser les collaborateurs les plus méritants.

## Un degré d'individualisation inédit

Pour les assurés dont le revenu annuel dépasse les 126 900 francs, des solutions de prévoyance supplémentaires autorisent une gestion personnalisée des actifs investis. «Cette segmentation permet à chaque assuré, pour la part de salaire supérieure à ce montant, de choisir sa propre stratégie de placement parmi dix options différentes. Indépendamment du plan de prévoyance de son entreprise et selon son niveau d'aversion ou d'appétence au risque. En vigueur depuis 2006, ces dispositions ont permis d'atteindre un degré d'individualisation inédit», commente Luigi Galante, la performance du portefeuille appartenant intégralement à l'assuré.

Aujourd'hui, Elite Fondation de prévoyance totalise près de 800 millions de francs d'avoirs de prévoyance. «Dans cette niche du hors-obligatoire, nous sommes devenus un acteur incontournable au niveau national. Mais nous disposons encore d'un gros potentiel de croissance, particulièrement en Suisse alémanique et au Tessin, deux régions qui représentent environ 20 % de notre clientèle actuelle.» ■