

« Tout le monde voudrait vivre longtemps, mais personne ne veut devenir vieux. »

Jonathan Swift, écrivain irlandais au XVIII^e siècle



La retraite, aujourd'hui, non seulement se prépare elle s'encadre aussi. Dans un pays vieillissant comme le nôtre, ce que l'on appelle la Silver économie - la clientèle du troisième et du quatrième âge - constitue un potentiel d'affaires important. Premièrement, ce sont nos aînés qui ont eu le temps d'accumuler. D'épargner, d'hériter, de vendre leur entreprise et de pousser les enfants hors du nid. Deuxièmement, ce sont eux également qui ont le plus fort pouvoir d'achat. Beaucoup l'ont très bien compris. Des agences de voyages aux autres fournisseurs de loisirs en passant par les assurances des efforts considérables sont dépensés en marketing pour attirer cette population courtisée.

En matière de conseil financier global, nos aînés ont un grand besoin de services et de conseils. Je dis bien de services et moins de produits. Parce que, contrairement aux plus jeunes, ils ont compris eux que la vie est essentiellement composée de temps et qu'avec l'âge c'est la denrée de plus en plus rare. À la quantité, notre clientèle senior préfère la qualité. La valeur du service ou du conseil rendus priment alors sur l'aspect strictement pécuniaire. Aux côtés du médecin de famille, le gérant de fortune indépendant (GFI) est aussi un confident. Et c'est un offreur de solutions. Dans tous les cas, il est celui ou celle qui œuvre au maintien et à la transmission du patrimoine. Aussi, il est fréquent que le mandat d'exécution soit confié au GFI. Ce dernier mandat est fixé dans le cadre d'un testament. Seul le client, de son vivant, peut prendre une telle disposition. Personne d'autre ne peut le faire à sa place.

Un mandat d'exécuteur testamentaire se justifie lors d'un patrimoine/ héritage complexe. Une mésentente palpable ou des héritiers dits compliqués. La relation de confiance entre le GFI et son client prend alors tout son sens.

Soit la relation est encadrée par un mandat de gestion de fortune ou de conseils et on pourra admettre que quelques services annexes soient compris dans la marge. Soit une tarification horaire ou, à l'instar du médecin de famille, à la prestation sera appliquée. Concernant plus spécifiquement le coût du mandat d'exécuteur testamentaire, les notaires de la place ont bien tenté, par le passé, d'élaborer une échelle de prix. Monsieur Prix s'y était opposé. À tort ou à raison, dénonçant une forme d'entente.

Le mandat est suspendu tant que le de cujus - le client - est vivant. C'est une mission de très grande confiance. Il est illusoire de penser que les grandes structures bancaires, une fois de plus, avec leur turnover de personnel élevé, puissent répondre à un tel niveau d'intimité et de connaissance de la famille du client.

La demande de lits dans les EMS croît plus lentement que le nombre de personnes âgées selon l'Office fédéral de la statistique.

Mais la courbe s'inverse parce les personnes âgées sont toujours plus nombreuses à finir leur vie chez elles. Alors il faut davantage de logements adaptés au troisième âge. Ces résidences doivent être assez attrayantes pour que les personnes concernées puissent envisager d'y vivre bien avant que la question de la dépendance se pose. Tel est le constat en Suisse partagé par les principaux décideurs et acteurs politiques. De l'ère « tout EMS » - qui par moment ressemblait plus à une fuite en avant et à une bonne affaire commerciale - on est en train de se réorienter vers le maintien des seniors à domicile. Pour autant, la Suisse ne serait pas pionnière dans le domaine. Les Pays-Bas sont plus avancés. On y a décidé qu'il n'y aurait plus de EMS. Le coût du maintien des personnes à domicile est bien moindre pour l'ensemble de la collectivité que la formule EMS, selon leurs statistiques. C'est un changement de paradigme qui valorise également le gérant financier indépendant. Qui de mieux placé à la vue d'ensemble sur la chose patrimoniale ? Qui est en mesure d'entreprendre une démarche auprès de la caisse de compensation, de remplir un formulaire en vue de l'obtention d'une rente d'impotent, de revoir le portefeuille d'assurances, de prendre rendez-vous avec l'opérateur téléphonique pour l'installation de la fibre optique, de comparer les frais bancaires et d'obtenir l'optimum pour le client. C'est le GFI.

François Meylan, conseiller financier et Directeur, Meylan Finance Sàrl, Lausanne