

UPDATE

Prévoyance professionnelle.

Swiss Life répond de manière flexible aux exigences du 2^e pilier. Grâce à une gamme complète de produits et de prestations // **page 4**

Rachats dans le 2^e pilier.

Des rachats facultatifs permettent d'assurer l'avenir à long terme et de bénéficier d'avantages fiscaux // **page 6**

Remboursement d'une

hypothèque. En optant pour l'amortissement indirect avec Swiss Life, vous faites une double économie d'impôts // **page 9**

Informations à l'attention des clients de Swiss Life // Printemps 2011



Andreas et Patricia Egli de la société Andreas Egli S.à.r.l. à Rhäzüns misent sur une sécurité totale

La solution individuelle, un facteur de succès

En Suisse, on compte des milliers d'entreprises comme Andrea Egli S.à.r.l. qui emploient une dizaine de collaborateurs. Mais aucune ne ressemble à une autre, ce qui se répercute sur la prévoyance professionnelle. Chaque entreprise a ses propres besoins, quelle que soit sa taille. Et chacune d'entre elles doit avoir un partenaire qui lui propose la bonne solution. >>> La suite en page 2

Contenu

Prévoyance

En tant que prestataire complet, Swiss Life propose des solutions pour tous les besoins // **page 4**

L'assurance complète: Swiss Life arrive en tête pour ce qui est des intérêts // **page 5**

Des versements qui s'avèrent payants! Ou comment profiter dès aujourd'hui de votre caisse de pensions // **page 6**

Budget et hypothèques

Comment établir un budget familial? // **page 7**

Comparaison des taux d'intérêt: qui propose les hypothèques les plus avantageuses en Suisse? // **page 8**

Amortissement indirect: la manière élégante d'économiser sur les impôts en remboursant une hypothèque // **page 9**

Avenir

La Suisse bouge: gagnez un week-end de détente ou des chèques Reka // **page 10**

L'avenir commence ici: la famille Joye de Bussy // **page 11**

La Suisse en chiffres

Capital* investi dans la prévoyance professionnelle en 2009: **711**

Prestations de rentes* versées en cas de décès, d'invalidité et de vieillesse: **23,1**

Cotisations* employeurs et employés: **64,5**

Nombre de bénéficiaires de rentes en Suisse en 2009: **956 380**



Personnes entre 65 et 74 ans qui étaient en activité en 2007 (en %): **13,6**

Personnes ayant pris une retraite anticipée en 2007 (en %): **20**

contre **16,1** (en %) pour l'année 1996

Nombre de personnes des secteurs de l'assurance et du crédit ayant pris une retraite anticipée en 2007 (en %): **51,6**

contre **22** (en %) dans le secteur de l'enseignement

* en milliards de francs

>>> Suite de la page 1

Texte: Dajan Roman

La plupart des entreprises veulent une solution de prévoyance adaptée à leur situation spécifique. Elles exigent de leur assureur qu'il réponde entièrement à leurs besoins, qu'il s'agisse d'une assurance complète, d'une solution semi-autonome ou d'un conseil. En tant que prestataire complet, SwissLife propose une gamme étendue de produits et de prestations qui permet d'établir des solutions sur mesure en fonction des besoins et de la taille de toutes les entreprises.

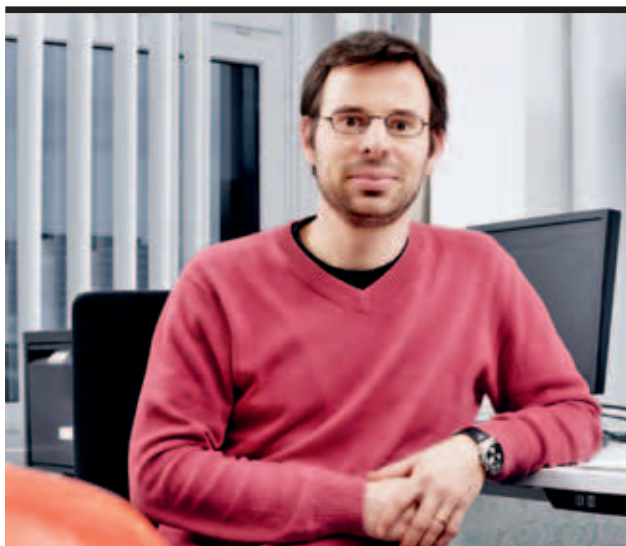
L'assurance complète: aucun compromis sur la sécurité

La société Andreas Egli S.à.r.l. emploie 10 collaborateurs. Elle s'est spécialisée dans le fraisage assisté par ordinateur permettant la fabrication de formes complexes, d'outils et de coffrages en bois, en matière synthétique et en aluminium. Cette entreprise sise à Rhäzüns a opté pour une assurance complète de la prévoyance professionnelle, et donc

«Nous sommes des Grisonnais pragmatiques, et nous voulons une solution d'assurance solide, notamment en ce qui concerne la prévoyance professionnelle. C'est pourquoi notre petite société ne prend aucun risque et mise sur l'assurance complète de Swiss Life.»

Patricia Egli, Andreas Egli S.à.r.l.

pour une sécurité totale. Tous les risques d'assurance et de placement sont couverts, à la plus grande satisfaction des collaborateurs. Patricia Egli: «Grâce à cette solution, mon mari et moi pouvons nous concentrer pleinement sur les affaires courantes. La gestion simplifiée est elle aussi source de soulagement dans les affaires quotidiennes.»



Michael Zanetti, de la société CSD Ingenieure souhaite une rémunération élevée



Urs von Arx, de la société Leoni Suisse apprécie le conseil axé sur le client

Une meilleure rémunération grâce à une solution semi-autonome

La société CSD emploie plus de 400 collaborateurs. Elle déploie ses activités dans les secteurs de l'ingénierie, de l'environnement et des ressources naturelles. Le groupe recense 28 filiales en Suisse, France,

«La solution semi-autonome est optimale pour nous. Alors que Swiss Life couvre les risques vieillesse, décès et invalidité, nous supportons le risque de placement. En moyenne, nous avons ainsi pu obtenir une meilleure rémunération que celle offerte par l'assurance complète.»

Michael Zanetti, CSD Ingenieure

Belgique, Allemagne, Italie et Lituanie. «Avec la solution semi-autonome et un risque de placement en rapport, nous pouvons influencer sur la rémunération de nos avoirs d'épargne. Swiss Life Asset Management (SLAM) nous dispense un conseil compétent dans le cadre de notre stratégie de placement. La gamme de produits proposée par SLAM nous permet d'avoir une solution de placement qui correspond à nos besoins», explique Michael Zanetti, président du conseil de fondation de CSD.

Un bon conseil dans un environnement toujours plus complexe

La société Leoni fournit des câbles, de la fibre optique et des systèmes de câblage. Cette entreprise cotée en bourse emploie quelque 53 000 collaborateurs dans 37 pays. En Suisse, environ 440 personnes travaillent sur le site de Däniken. Urs von Arx, président de la Fondation de prévoyance Leoni Suisse, se prononce sur la solution choisie: «Notre caisse de pensions autonome cherchait un partenaire pour assurer sa gérance et sa gestion dans un environnement légal et réglementaire en perpétuelle mutation. Swiss

«Nous sommes résolument axés sur la clientèle. Nous restons flexibles et disposons de vastes compétences techniques. Le conseil de fondation est ainsi soutenu de manière fiable et peut se consacrer entièrement aux questions stratégiques.»

Urs von Arx, Leoni Suisse

Life Pension Services (SLPS) nous a convaincus. La migration a été effectuée sans problème. Grâce à un accès extranet aux systèmes SLPS, l'administration du personnel est elle aussi simplifiée.» ▲

L'assurance complète est une solution de prévoyance qui couvre à 100% les risques décès, invalidité, longévité et même les risques de placement. Les entreprises qui optent pour une telle solution ne supportent donc pas les risques liés aux placements et aux intérêts, car les avoirs de prévoyance de leurs collaborateurs sont garantis. www.swisslife.ch/fr/businessprotect

La solution semi-autonome est une variante qui couvre uniquement les risques de décès et d'invalidité, entièrement ou partiellement. L'institution de prévoyance assume souvent elle-même les risques de longévité et de placement, ce qui implique des fluctuations du taux de couverture de la fondation. Les fluctuations des placements permettent d'obtenir des rendements plus élevés à moyen terme. www.swisslife.ch/fr/businessinvest

Le conseil dispensé aux caisses de pensions comprend toutes les prestations pour les institutions de prévoyance ou les employeurs. Il s'agit par exemple du calcul des provisions, des études ALM, de la gestion des risques ou encore des analyses de pertes et profits. Ces prestations sont proposées par la filiale de Swiss Life «Swiss Life Pension Services». www.slps.ch

Du spécialiste de l'assurance complète au prestataire complet

La solution adéquate pour chaque entreprise

Swiss Life gère 30 000 clients Entreprises, soit quelque 600 000 assurés, ce qui en fait l'un des prestataires les plus importants de Suisse dans le secteur de la prévoyance professionnelle. «Ce n'est pas une raison pour se laisser aller», déclare Hans-Jakob Stahel, responsable Clients Entreprises, car le 2^e pilier doit relever de grands défis.

Interview: Dajan Roman

Monsieur Stahel, quels sont les thèmes qui préoccupent les assurés et les prestataires du 2^e pilier?

Hans-Jakob Stahel: «Au sortir de la crise financière, la sécurité à long terme des rentes versées par les caisses de pensions est l'élément le plus important pour nos clients. Et nous voulons également leur offrir la meilleure rémunération possible. Pour proposer de bons taux d'intérêt sur les avoirs de prévoyance, les caisses de pensions doivent toutefois réaliser des rendements élevés sur leurs investissements, mais sans renoncer à la sécurité. La faiblesse persistante des taux d'intérêt rend la chose difficile. L'espérance de vie est en outre plus longue, et les rentes doivent être versées sur un nombre d'années plus élevé. Cela représente aussi un défi important.»

Comment Swiss Life aborde-t-elle ces défis?

«D'abord grâce à plus de souplesse. Les exigences et les attentes de nos clients ont changé. En plus des affaires classiques comme la couverture d'assurance complète, le conseil dispensé prend toujours plus d'importance. De nombreux clients veulent avoir leur mot à dire, pour ce qui est des placements par exemple.»



Hans-Jakob Stahel répond aux besoins des clients Entreprises en faisant preuve de souplesse

C'est la raison du passage de spécialiste de l'assurance complète à prestataire complet?

«Oui. En tant que prestataire complet, nous avons une palette de produits étendue qui permet d'offrir la bonne solution à toutes les entreprises. De l'assurance complète aux prestations pour les caisses de pensions autonomes, en passant par les placements et les solutions pour les caisses de pensions semi-autonomes. Nous apportons un soutien à nos clients afin qu'ils se forment une opinion sur leur capacité de risque et leur propension au risque. Ils bénéficient de notre longue expérience dans le transfert des risques, la gestion des risques, les placements ou

encore la gestion et l'administration de fondations. Nous avons une offre pour chaque situation.»

L'extension de la palette d'offres signifie-t-elle la fin du modèle d'assurance complète?

«Non. L'assurance complète demeure un pilier important de notre modèle commercial. Mais nous devons être flexibles et étendre notre gamme de produits. Nos offres sont ainsi également accessibles à de nouveaux cercles de clientèle. Avec le nouveau produit Swiss Life Business Invest, les petites entreprises peuvent par exemple bénéficier de taux d'intérêt autrefois réservés à nos plus grands clients.» ▲

Le 2^e pilier

L'assurance complète allie sécurité et rendements élevés

Swiss Life offre à ses clients la rémunération moyenne la plus élevée de la branche dans le cadre de son assurance complète. Sans pour autant faire de compromis sur la sécurité.

Dans la prévoyance professionnelle, une assurance complète ne propose pas uniquement une couverture des risques décès et invalidité. Elle garantit également le capital de prévoyance à vie aux assurés. Et ceci toujours à 100%, car tout découvert est exclu.

Cela procure une sécurité. Mais, lors du choix d'une solution pour le deuxième pilier, d'autres éléments sont aussi déterminants. A l'instar de la souplesse de la caisse de pensions ou des risques qu'elle assume. Outre la sécurité, un autre point est crucial pour le salarié: la rémunération globale de son avoir de vieillesse.

Swiss Life devance ses concurrents depuis longtemps sur ce point, comme

le montre une comparaison actuelle des rémunérations globales sur le marché (rémunération garantie et excédents liés aux intérêts).

Grâce à des intérêts garantis réalistes et une répartition généreuse des excédents, Swiss Life occupe une position de leader s'agissant de la rémunération globale au cours des 10 dernières années. Cela prouve que l'on peut obtenir des rendements stables et néanmoins élevés en appliquant à long terme une stratégie de placement équilibrée.

Ce succès a continué en 2010 puisque Swiss Life a rémunéré les avoirs de vieillesse à 2,16%, et ce malgré les faibles rendements sur les nouveaux placements. ▲

www.swisslife.ch/fr/businessprotect

Rémunération en comparaison avec la concurrence

(rémunération garantie, excédents liés aux intérêts compris)

Prestataire	2000	2003	2006	2009	ø p.a. 2000-2009
Swiss Life	5,25%	3,25%	2,76%	2,56%	3,25%
AXA Winterthur	4,90%	3,25%	2,75%	2,35%	3,22%
Helvetia	4,59%	3,25%	2,40%	2,00%	3,21%
Bâloise	4,85%	3,25%	2,80%	2,04%	3,12%
PAX	4,00%	3,25%	2,50%	2,00%	2,98%

Pondération de la rémunération: 60% pour la partie obligatoire, et 40% pour la partie subobligatoire.

Point de vue

Lucile Rougié-Cormorèche,

Conseillère en prévoyance Clientèle privée et commerciale Swiss Life Genève Rive Gauche, sur l'importance du 2^e pilier.



Plus de trois quarts des caisses de pensions autonomes présentent un découvert parfois très important suite à la crise financière. La non-rémunération de la fortune de prévoyance, des frais d'assainissement extraordinaires pour l'employeur et les salariés ainsi que le refus de procéder à des versements anticipés pour l'acquisition de logements en propriété en sont les conséquences. Nombreux sont ceux qui s'inquiètent pour leur avoir d'épargne du 2^e pilier.

Les institutions de prévoyance helvétiques restent toutefois bien capitalisées. En optant pour une assurance complète, et même si les primes sont un peu plus élevées, l'assuré bénéficie de placements sûrs et d'une garantie de son capital à 100%. Une bonne solution de prévoyance adaptée à l'entreprise est un argument décisif pour les futurs collaborateurs et permet également de fidéliser les salariés. L'assurance complète reste la meilleure solution pour ceux qui privilégient les garanties à la flexibilité et à la codécision. Vous avez des questions sur le 2^e pilier? Appelez-moi ou envoyez-moi un e-mail.

Lucile-Rougie-Cormoeche@swisslife.ch

Rachat dans la caisse de pensions

Les rachats facultatifs dans le 2^e pilier en valent-ils la peine?

Chaque mois, nous effectuons des versements dans notre caisse de pensions comme la loi nous y oblige. Mais des rachats facultatifs sont aussi possibles. Vérifiez si cette formule est intéressante pour vous.



Texte: Patrick Barblan

Vous effectuez chaque mois des versements dans le 2^e pilier, auxquels viennent s'ajouter les cotisations de votre employeur. Si vous souhaitez assurer votre avenir financier sur le long terme tout en bénéficiant d'avantages fiscaux, un rachat facultatif peut s'avérer judicieux.

Les avantages

Le principal avantage est évident: plus l'on a d'argent dans sa caisse de pensions, plus les versements à la retraite, voire les prestations de risque, seront élevés. Fiscalement aussi, un rachat est intéressant: vous pouvez déduire ces versements de vos revenus imposables. Cela réduit la progression fiscale. C'est pour cette raison qu'il est en règle générale judicieux de répartir les versements sur plusieurs

années. Votre capital de prévoyance est exonéré de l'impôt sur la fortune, de l'impôt sur le revenu et de l'impôt anticipé pendant toute la période de cotisation.

A quoi faut-il veiller?

Pensez-y: ce que vous avez versé dans le 2^e pilier reste dans le 2^e pilier. Vous ne pouvez toucher cet argent avant la retraite que si vous vous installez à votre compte, achetez un logement en propriété ou déménagez définitivement à l'étranger. De plus, lors d'un divorce ou de la dissolution d'un partenariat enregistré, les avoirs de prévoyance, rachats inclus, sont divisés.

Les limitations

Les lacunes de couverture individuelles déterminent le montant du rachat au-

torisé. Votre institution de prévoyance peut vous communiquer le montant exact, par exemple si d'éventuels comptes 3a sont à considérer. Il existe également d'autres limitations: ainsi, vous devez d'abord rembourser les capitaux que votre caisse de pensions vous a versés pour l'achat d'un logement en propriété avant d'effectuer d'autres rachats. En outre, un délai de blocage de trois ans est appliqué aux rachats, ce qui signifie que les prestations résultant d'un rachat ne peuvent pas être perçues sous la forme d'un versement en capital pendant trois ans.

Si des prestations en capital sont cependant versées, elles sont imposables, ce qui «annule» les économies précédentes.

Comment procéder?

Consultez tout d'abord le règlement de prévoyance en vigueur qui vous concerne. Si un rachat dans le 2^e pilier vous intéresse, votre conseiller Swiss Life se fera un plaisir d'étudier cette possibilité avec vous. ▲

En bref. Dans ces situations, un rachat facultatif est recommandé:

- Lors de l'affiliation à une caisse de pensions après le 25^e anniversaire
- Après une augmentation de salaire
- Lors d'une amélioration du plan de prévoyance par une augmentation des cotisations d'épargne
- Pour combler une lacune de prévoyance suite à un divorce
- Pour racheter les années d'assurance manquantes, par exemple à la suite d'une interruption de l'activité lucrative pour cause de maternité, de formation, de chômage ou d'un séjour à l'étranger

Planification du budget

Combien coûte une famille avec deux enfants?

Ces exemples se fondent sur les valeurs issues de la pratique et les chiffres suisses moyens pour les familles avec des enfants de moins de 12 ans. Ces montants doivent être rehaussés pour la nourriture si les enfants sont plus âgés. Pour faire un budget familial, consultez tax.swisslife.ch/budgetplaner

Revenu net par mois*	(Prix en CHF)	7 500	8 000	9 000
Frais fixes		4 130	4 400	4 910
Loyer (¼ du revenu)		1 900	2 000	2 250
Impôts (selon lieu de domicile)		850	990	1 250
Caisse maladie (assurance de base/enfants avec accident)		880	880	880
Assurance ménage/responsabilité civile		50	50	50
Téléphone, radio, TV, Internet		160	180	180
Energie (électricité/gaz)		80	90	90
Frais de déplacement (transports publics)		160	160	160
Journaux/magazines/associations		50	50	50
Ménage		1 400	1 400	1 450
Alimentation/boissons		1 150	1 150	1 200
Charges		250	250	250
Dépenses personnelles		720	810	980
Madame Vêtements, chaussures		120	140	180
Argent de poche		160	180	220
Monsieur Vêtements, chaussures		120	140	180
Argent de poche		160	180	220
Enfants Vêtements, chaussures		140	150	160
Argent de poche (en fonction de l'âge)		20	20	20
Provisions		550	590	640
Franchise annuelle (minimum)/quote-part (participation)		100	100	100
Dentiste, opticien, médicaments		60	60	60
Cadeaux		80	90	100
Loisirs communs, école, camp		150	160	180
Réserve (petits achats, réparations)		160	180	200
Montant disponible		700	800	1 020
Garde enfants, véhicule, vacances, épargne		700	800	1 020
		7 500	8 000	9 000

* Sans 13^e mois ou gratification

Interview

Annette Behringer, responsable Planification financière chez Swiss Life.



Madame Behringer, quel est l'aspect le plus important de la planification du budget?

Il est essentiel d'établir un budget! Beaucoup de personnes et de familles ne savent pas comment elles dépensent leur argent. C'est du pilotage sans visibilité.

Quels sont les obstacles courants?

Beaucoup oublient d'inclure la franchise de l'assurance maladie en tant qu'«imprévu» dans leur budget. Et même si les taux hypothécaires sont actuellement bas, le budget doit prévoir qu'ils remonteront un jour. Et l'on oublie aussi souvent le renchérissement. Les primes des caisses maladie, les abonnements, les transports: tout augmente!

Le budget change-t-il avec l'âge de la personne?

Oui. Il convient de commencer à économiser tôt pour la formation des enfants et d'en tenir compte dans le budget. Lorsque les enfants ont quitté la maison, l'on a généralement plus d'argent à disposition. L'argent que l'on ne dépense plus pour les enfants est souvent tout de même «consommé». Plus l'on a de temps, plus l'on dépense d'argent.

Annette.Behringer@swisslife.ch

Comparaison des taux hypothécaires

Il est judicieux de comparer les taux hypothécaires, surtout sur la durée.

Si vous souhaitez contracter ou renouveler un prêt hypothécaire, renseignez-vous sur les divers taux proposés. Car même si les différences peuvent paraître minimes au premier abord, un cumul sur les années peut rapidement représenter plusieurs milliers de francs.

Pierre (42 ans) et Marie (37 ans) possèdent une maison dans le canton de Vaud. La valeur vénale du bien immobilier est de 500 000 francs. Le revenu brut du couple est de 90 000 francs par an. Leur hypothèque de 400 000 francs est arrivée à échéance en février 2011. Pierre et Marie souhaitent donc la renouveler aux meilleures conditions possibles. Les tableaux suivants vous indiquent les taux d'intérêt offerts par Swiss Life et les autres prestataires aux conditions actuelles. Les taux d'intérêt de Swiss Life s'appliquent à la première hypothèque de 330 000 francs, mais aussi à une seconde de 70 000 francs, sans supplément. Uniquement toutefois dans le cadre d'un amortissement indirect. L'article en page 9 vous en dit plus à ce sujet. www.swisslife.ch/hypo



Quelle que soit la taille de la maison, un taux hypothécaire avantageux permet de faire des économies importantes

Taux hypothécaires publiés

Prestataire	Durée de 7 ans	Durée de 10 ans
Swiss Life	2,63 %	2,93 %
AXA Winterthur	2,62 %	2,97 %
Banque Migros	2,71 %	3,05 %
Zürcher Kantonalbank	2,73 %	3,08 %
Helvetia Assurances	2,74 %	3,09 %
Banque Cantonale de Fribourg	2,84 %	3,20 %
Banque Cantonale Vaudoise	2,85 %	3,21 %
Raiffeisen Suisse	2,90 %	3,30 %
Credit Suisse	2,95 %	3,30 %
Banque Coop	2,99 %	3,37 %
UBS	3,06 %	3,39 %

Amortissement indirect

Remboursement d'une hypothèque: le beurre et l'argent du beurre!

Remboursez votre prêt hypothécaire de manière élégante: un amortissement indirect permet de réaliser une double économie d'impôts.

Texte: Dajan Roman

A lors que vous pouvez choisir le mode de paiement de votre première hypothèque, celle de second rang doit être remboursée sur 25 ans au maximum. Vous avez deux options de remboursement: l'amortissement direct et l'amortissement indirect. Ces deux méthodes se répercutent sur vos impôts. En effet, vous pouvez entièrement déduire les intérêts hypothécaires de votre revenu.

Si vous optez pour l'amortissement direct, vous remboursez par tranches régulières. Ainsi, les versements des intérêts mensuels et l'hypothèque réduisent au fur et à mesure. Mais si la charge mensuelle diminue progressivement, il en va de même des montants que vous pouvez déduire de vos impôts. Votre revenu augmente donc, mais vos impôts aussi.

L'amortissement indirect vous permet de ruser. Au lieu de rembourser directement l'hypothèque, vous effectuez vos versements sur un compte de prévoyance 3a ou investissez dans une police 3a. Une police d'assurance vie 3a présente des avantages par rapport à un compte: vous êtes en effet assuré contre

les risques de décès et d'incapacité de gain. A l'échéance, vous remboursez l'hypothèque avec l'argent du compte ou de la police en une fois.

Si vous optez pour cette variante, les intérêts, et donc la charge mensuelle, reste la même sur toute la durée du contrat. Vous bénéficiez en outre de déductions fiscales très importantes sur votre revenu pendant toute la période contractuelle, ce qui vous fait faire des économies. L'amortissement indirect permet une seconde déduction fiscale: les fonds investis dans le pilier 3a (compte ou police) peuvent aussi être déduits du revenu.

Un amortissement indirect permet donc une double économie d'impôts. Les effets de l'amortissement indirect sont les plus importants sur les revenus élevés. Nous vous indiquons volontiers dans quelle mesure un amortissement indirect est judicieux au vu de votre situation familiale et financière. Votre conseiller Swiss Life se fera un plaisir de vous accorder un entretien individuel dans ce contexte. ▲

www.swisslife.ch/propriete

Vous avez des questions?

«Mon contrat hypothécaire arrive bientôt à échéance. Pour quelle durée dois-je fixer la nouvelle hypothèque?»

Daniel Colomin, Lausanne

Comme les taux d'intérêt sont actuellement bas, les hypothèques à taux fixe sur une longue durée semblent particulièrement intéressantes.

La charge mensuelle reste la même sur une longue période, ce qui vous permet de planifier les coûts du logement pour votre budget. Mais n'oubliez pas qu'une hypothèque à taux fixe est un engagement à long terme et qu'une résiliation prématurée est souvent coûteuse. Il est en outre possible que les taux d'intérêt augmentent fortement pendant la durée du contrat, si bien qu'à son échéance, vous devrez renouveler l'hypothèque à des conditions moins avantageuses. Vous pouvez minimiser ce risque d'intérêt grâce à une combinaison d'hypothèques. Par exemple, avec une hypothèque variable et une à taux fixe ou avec deux hypothèques à taux fixe contractées sur des durées différentes. La bonne solution dépend de votre situation personnelle. Nous nous ferons un plaisir de vous conseiller.



Christian Gern, agent général Neuchâtel-Jura
répond à vos questions:
Christian.Gern@swisslife.ch

La Suisse bouge

Chaque mouvement compte

Les premiers rayons de soleil donnent envie de bouger un peu. En d'autres termes: sortons prendre l'air! Une bonne raison pour participer à «La Suisse bouge». En collaboration avec Swiss Life.



Texte: Luzia Küng

« La Suisse bouge », le plus grand projet d'activité physique et d'alimentation de Suisse, est un programme de l'Office fédéral du sport OFSPO et de la fondation Promotion Santé Suisse destiné à générer plus d'activité physique dans les communes. Cette année, Swiss Life sera également de la partie en tant que partenaire national.

Toutes les communes suisses sont invitées à organiser, en collaboration avec les écoles, associations ou d'autres partenaires, des événements sportifs ou promouvant l'activité physique. Objectif: permettre à la population de s'informer sur les offres qui existent déjà et sur les nouvelles activités, d'en profiter et de bouger davantage. A long terme, «La Suisse bouge» devrait permettre d'augmenter la part de la population pratiquant une activité physique et de participer à l'amélioration de la santé et de la qualité de vie.

L'année dernière, 209 communes «se sont bougées», un chiffre encore jamais atteint au cours de sept années d'existence de «La Suisse bouge». Les quelque

220 000 participants ont accumulé plus de 370 000 heures d'activité physique lors de plus de 1000 manifestations.

L'activité physique et l'alimentation sont des enjeux sociopolitiques importants. C'est pour cette raison que Swiss Life s'engage auprès de «La Suisse bouge». En tant qu'assureur sur la vie, Swiss Life a une responsabilité et apporte sa contribution à la promotion des activités physiques dans la société. Car nous savons tous que le sport et une alimentation saine influencent considérablement la santé et la qualité de vie.

Dans le cadre de «La Suisse bouge», les communes se rencontrent également les unes les autres: la septième édition du «Duel intercommunal Coop» aura lieu du 5 au 14 mai 2011. C'est le temps de mouvement qui sera comptabilisé lors de la manifestation et non les kilomètres effectués par les participants. Ces activités sont ainsi accessibles à toutes les catégories d'âge, sans pression de résultat. ▲

N'hésitez pas à participer! Vous trouverez davantage d'informations sur www.lasuissebouge.ch

Gagnez un week-end à Lenzerheide ou des chèques Reka



Profitez de 1500 m² d'espace détente et du plus grand hammam hôtelier de la région alpine. Swiss Life met en jeu un week-end de détente pour deux personnes, incluant deux nuitées à l'hôtel Schweizerhof****, avec buffet de petit-déjeuner varié, menu gastronomique à six plats, deux soins de 1700 francs ainsi que 10 chèques Reka de 250 francs chacun. Cochez le champ correspondant sur la carte-réponse ci-jointe que vous devrez nous retourner avant le 30 avril 2011 au plus tard.

www.schweizerhof-lenzerheide.ch
www.reka.ch

Les personnes suivantes ont gagné des billets d'entrée aux Journées de Soleure 2011 offertes dans le cadre du dernier concours UPDATE: Roland Hopmans, Zurich; Martin Verra, Brunenthal; Mirjam Köppel, Widnau; Josef Zach, Buchen; Kari-Anne Larsen, Tenniken; Birgit Rohrer, Sarnen; Pia Eisenhut, Schwellbrunn; Gerhard Frei, Möhlin; René Binder, Würenlos; Werner Gobeli, Trimbach.

L'avenir commence ici.

Lorsque Pierre-Alain Joye parle de sa famille, une chose est claire: l'avenir et la sécurité sont les deux aspects les plus importants. C'est aussi pourquoi il a fait construire une maison. Et qu'il fait confiance à son conseiller Swiss Life.

Texte: Dajan Roman

La bise souffle entre Payerne et Estavayer-le-Lac. Le froid transperce les vêtements, mais la vue sur le Moléson et les Alpes fribourgeoises est splendide. La Broye est la région frontalière entre les cantons de Fribourg et Vaud. Le village de Bussy est quant à lui situé un peu en hauteur.

C'est ici que vit Pierre-Alain Joye (38 ans) avec son épouse Christine (38 ans) et leurs enfants Lydia (6 ans), Franck (4 ans) et Julien (1 an). Ce responsable des services financiers au Tribunal fédéral est un footballeur passionné (il joue libéro et porte le n° 5) et aime la vie de famille. «C'est actuellement mon plus grand hobby», explique-t-il. Christine est femme au foyer et se dédie entièrement à la famille. Lydia joue aux Barbies alors que Franck mime le pirate Jack Sparrow ou joue de la batterie. Le jeune Julien ne fait quant à lui pas grand-chose à part rire.

Les Joye aiment la vie de village. «Ici, tout le monde se connaît et s'entraide.» C'est pourquoi Pierre-Alain a voulu vivre dans le village de sa jeunesse avec les siens. La jeune famille habite près des parents de Pierre-Alain, là où se trouvait l'étable jadis. «C'était important pour moi. Je voulais que tout ça reste dans la famille.» Mais pour cela, il fallait un prêt hypothécaire. Pierre-Alain: «Nous ne savions pas que Swiss Life proposait des prêts hypothécaires. Un ami nous en a parlé.» Les choses se sont alors présentées sous un jour nouveau.

En effet, Pierre-Alain peut compter sur la relation de confiance à long terme avec son conseiller Swiss Life. Francis Torche, un ancien voisin de Christine,



Les Joye peuvent profiter de la vie, car ils ont assuré leur avenir.

est devenu un ami de la famille. «J'ai confiance en lui et je crois ce qu'il me dit», déclare Pierre-Alain. Pour lui, la confiance est tout aussi importante que la prestation. Francis Torche est toujours joignable et ne ménage ni sa peine, ni son temps. «Il s'est occupé de tout pour notre hypothèque. Nous n'avons rien eu à faire», explique Pierre-Alain. Et d'ajouter avec un clin d'œil: «Evidemment, les bonnes conditions offertes par Swiss Life ne gâchent rien non plus!»

L'hypothèque est un investissement pour l'avenir. Mais ce n'est pas le seul. Et c'est le père de famille qui nous dit: «Pour moi, la famille, c'est l'avenir. Si

elle est heureuse, je le suis aussi.» Cela signifie également qu'il faut choisir la bonne prévoyance afin de se prémunir contre les coups durs. «S'il nous arrive quoi que ce soit à Christine ou à moi, nos enfants auront au moins une sécurité financière grâce à nos assurances vie.» La famille Joye a conclu trois polices sur la vie: une pour Christine, deux pour Pierre-Alain.

Les attentes de ce dernier envers Swiss Life sont très claires: «Swiss Life garantit l'avenir financier de ma famille. J'attends d'elle qu'elle travaille en fonction de mes besoins.»

Il tourne alors la tête vers l'horizon, les cheveux dans le vent. ▀

- Agrandir l'entreprise?
- Chercher un partenaire?
- Chercher des investisseurs?



Quelle que soit la voie que vous choisissiez: notre prévoyance professionnelle s'y adapte. La vie est pleine d'imprévus. Nos solutions de prévoyance professionnelle avec garanties optionnelles conviennent à chaque situation, car elles peuvent être adaptées en fonction de chaque décision importante. Planifier est toujours excitant. C'est pourquoi Swiss Life, le spécialiste leader de la prévoyance, vous offre des chances de rendement élevées, mais aussi la sécurité. Pour que vous puissiez poursuivre votre chemin sans soucis financiers et avec un encadrement optimal. Nos experts se feront un plaisir de vous conseiller. www.swisslife.ch



SwissLife
L'avenir commence ici.