

# UPDATE

**Sécurité garantie.** Swiss Life garantit la sécurité des avoirs de prévoyance. Mais elle propose aussi d'autres avantages que les banques ne peuvent pas offrir // **page 5**

**Simple, rapide, en ligne.** Swiss Life Business Direct est la solution de prévoyance 100% en ligne pour les start-ups // **page 8**

**Solutions pour caisses de pensions.** La Fondation de placement Swiss Life propose des concepts modernes très performants aux petites caisses de pensions également // **page 9**

## Informations destinées à la clientèle de Swiss Life // Été 2013



Patrick Frost investit les capitaux grâce auxquels les clients de Swiss Life préparent leur avenir.

## Comment dort le gestionnaire de 150 milliards de francs?

*En tant que Chief Investment Officer, Patrick Frost assume une lourde responsabilité. Il doit en effet garantir la sécurité tout en obtenant des rendements. Il peut ici compter sur la compétence de son équipe, mais doit aussi veiller au respect de nombreuses directives. >>> Suite en page 2*

### Contenu

#### Prévoyance

Swiss Life investit les avoirs de sa clientèle dans le respect de directives strictes. La sécurité passe avant tout // **page 1**

Chez Swiss Life, la sécurité a un nom: la fortune liée // **page 4**

Pour la sécurité de votre prévoyance, fiez-vous à Swiss Life // **page 5**

#### Service

Comment un fonds est-il géré? Que faut-il observer lorsque l'on investit dans un fonds? // **page 6**

Swiss Life Business Direct: l'assurance simple et moderne pour les start-ups // **page 8**

Les petites et moyennes caisses bénéficient elles aussi de l'approche Best Select // **page 9**

#### L'avenir

Gagnez des tickets pour le concert de l'Harmonie Nationale des Jeunes et deux nuitées // **page 10**

L'avenir commence ici. Sport extrême et montagnes: Patrick Ambühl // **page 11**

Interview: Dajan Roman

**Avec votre équipe, vous placez l'argent des personnes assurées chez Swiss Life. Comment cela se passe-t-il, et que faites-vous exactement?**

Avant de procéder à un quelconque investissement, nous devons veiller aux prescriptions. Ainsi, les lois et les régulateurs émettent des lignes directrices et indiquent le montant que nous pouvons placer en obligations, en actions, dans l'immobilier, etc. Ces directives varient d'un pays à l'autre – nous opérons avant tout en Suisse, en France et en Allemagne. Un exemple: en Suisse, nous ne sommes ni autorisés à investir plus de 25% des fonds dans des immeubles, ni à investir dans des hôtels ou des stades.

Sur la base de ces directives locales, des comités d'investissement établissent une proposition de placement pour chaque pays. Cela peut être la suivante: nous privilégions les obligations d'entreprise et visons à en intégrer 40% dans notre portefeuille.

Nous établissons de telles lignes directrices deux fois par an. Celles-ci sont approuvées par le directoire du groupe avant d'être autorisées par le conseil d'administration.

**Vous prenez vos décisions et investissez dans le cadre des lignes directrices du directoire et du conseil d'administration?**

En principe oui, mais je ne décide pas tout seul. Nous travaillons d'une part en consultation étroite avec le CFO (responsable Finance) et le Chief Risk Officer (responsable Contrôle des risques). Un investissement se répercute en effet sur le bilan, les rendements, la solvabilité, etc.

D'autre part, je reçois des propositions de mes responsables de secteur. Ainsi, dans le cadre des lignes directrices en question, le responsable de la gestion du portefeuille fait une proposition sommaire sur la manière dont il souhaite investir dans des obligations:



*«Les prétentions de nos clients sont entièrement garanties en tout temps par une fortune séparée, la fortune dite liée.»*

combien en francs suisses, combien dans des obligations d'Etat ou d'entreprises. Il en va de même des monnaies étrangères telles que l'euro et le dollar. Ensuite, je valide la proposition. Ou pas.

**A ce stade, vous n'avez toujours pas investi l'argent des assurés. Comment se déroule l'investissement proprement dit?**

Après obtention de l'accord, l'équipe Portfolio Management intervient. Un gérant de portefeuille décide lui-même dans quels titres, à quel prix et pour quelle durée il souhaite investir.

Le plus souvent, il achète ces titres par voie électronique ou par téléphone via une banque, puis il les gère toute l'année. Comme nous tous, il est soumis à une surveillance et, à la fin du trimestre, il doit satisfaire à certains critères de performance et de rendement.

**Vous disiez que les directives variaient d'un pays à l'autre. Les fonds sont-ils placés séparément?**

Oui, les fonds sont placés séparément par pays. En Suisse par exemple, nous

avons deux grands pools de placement: l'un pour les fonds provenant de l'assurance individuelle, l'autre pour les fonds issus de l'assurance collective. La répartition des placements est certes très semblable, mais la durée moyenne des fonds de la clientèle est un peu plus longue dans l'assurance individuelle.

**Faites-vous une distinction entre les produits dans l'assurance individuelle en Suisse?**

Non, tous les produits pour lesquels Swiss Life gère activement des fonds, une rente viagère par exemple, sont intégrés dans ce pool. Si les produits sont liés à des fonds, le capital est directement investi dans le ou les fonds sélectionnés par le client. S'il s'agit de fonds Swiss Life, ils sont gérés par nos soins.

**Vous devez réaliser un certain rendement. Comment pouvez-vous garantir la sécurité des fonds de la clientèle?**

L'essentiel est que les prétentions de nos clients soient entièrement garanties en tout temps par une fortune séparée,

la fortune dite liée. Par ailleurs, nous sommes tenus de respecter des normes de solvabilité qui nous imposent un certain niveau de fonds propres. Nous sommes aussi «surveillés» par la FINMA, qui atteste annuellement de la sécurité des fonds de notre clientèle.

**Le client n'attache pas seulement de l'importance à la sécurité, mais aussi au rendement.**

Oui, en effet. Et c'est justement là le problème, que nous parvenons toute-

parc immobilier – le portefeuille immobilier de Swiss Life, qui s'élève à plus de 16 milliards de francs, est le plus important de Suisse. Il en va de même des obligations que nous détenons depuis des années dans notre portefeuille, et dont la rémunération est par conséquent élevée. Ainsi, nous pouvons servir un taux garanti élevé sur les contrats anciens. Ce à quoi nous aspirons, c'est la concordance des durées («duration match»): nous voulons si possible financer les engagements à long terme



*«Durant les quatre dernières années, nous avons réalisé des rendements très intéressants pour nos clients.»*

fois généralement à résoudre. Durant les quatre dernières années, nous avons réalisé des rendements très intéressants pour nos clients. Ils profitent alors de la participation aux excédents et obtiennent davantage que ce qui a été fixé contractuellement. Même pendant une année difficile pour les placements, comme en 2008, le client ne remarque rien du fait qu'il obtient le rendement garanti par contrat. En pareil cas, c'est le pourvoyeur de fonds propres, autrement dit l'actionnaire, qui intervient.

**Vu la faiblesse des taux d'intérêt au cours des dernières années, comment a-t-il été possible de gagner de l'argent? Avez-vous des conseils?**

Pour le moment, nous réalisons de bons rendements, essentiellement avec notre

par des investissements de durée tout aussi longue. A cela s'ajoute le fait qu'en 2012, nous avons investi à temps dans des actions.

Pour la majorité des placements – plus de 40% – nous misons cependant sur les obligations d'entreprises. Celles-ci sont émises pour une durée assez longue et garantissent – comparées aux obligations d'Etat – un rendement tout à fait convenable. Nous ne pouvons toutefois nous le permettre que grâce à nos analystes qui connaissent parfaitement les entreprises et les évaluent en permanence.

Ainsi, nous savons dans quoi nous investissons. Les particuliers ne disposent normalement pas de telles possibilités. Et pour les immeubles aussi, il faut avoir un portefeuille bien fourni pour pouvoir évoluer sur ce marché.

**En tant que CIO de Swiss Life, vous gérez plus de 150 milliards de francs. Vous dormez bien la nuit?**

Je fais ce métier depuis pas mal de temps. Au début, j'ai eu quelques nuits difficiles. Mais avec le temps, on s'habitue à ces montants exorbitants. L'important est d'apprendre rapidement à faire confiance à ses collaborateurs – après tout, on ne peut pas tout vérifier et tout décider soi-même. Mais il est sûr que cette responsabilité est lourde à porter. Il n'est pas seulement question de montants importants, mais aussi du but assigné à ces fonds: assurer l'avenir de nos clients.

**Quel a été votre meilleur investissement en tant que Chief Investment Officer?**

Le fait que nous ayons constamment acheté des immeubles, y compris pendant la crise, pour environ un milliard de francs par an. Les résultats sont là aujourd'hui.

**Et le moins bon?**

En 2007, nous avons augmenté la part des actions, ce qui, au vu de la crise qui a suivi, s'est révélé être le mauvais moment. ▲

**Comment Swiss Life a placé les fonds de sa clientèle pour leur sécurité**

- Actions et fonds en actions: 1,7%
- Placements alternatifs: 0,5%
- Biens immobiliers: 13%
- Hypothèques: 4,6%
- Prêts: 8,0%
- Obligations: 70,5%  
(dont 29,7% d'obligations d'Etat et de débiteurs supra-nationaux ainsi que 40,8% d'obligations d'entreprises)
- Liquidités et autres: 1,7%

Capital de prévoyance assuré

# 242% de solvabilité pour 100% de sécurité

*L'ensemble des prétentions d'assurance de toutes les personnes assurées chez Swiss Life sont garanties. Mais garanties comment? Il est bon de savoir que Swiss Life est toujours en mesure de faire face à tous ses engagements. Et ce, pour une raison simple: chaque franc est garanti au minimum à 100%.*



Texte: Dajan Roman

Les compagnies d'assurance ayant leur siège en Suisse sont tenues de garantir, par une fortune liée, les prétentions actuelles et futures de toutes les personnes assurées. Cette fortune doit être comptabilisée séparément du reste du patrimoine commercial. Le montant de la fortune liée correspond à la valeur de tous les engagements existants et doit toujours être garanti, à 100% au moins, par des placements. La FINMA contrôle régulièrement le respect de ces exigences. Cela offre aux assurés la plus grande sécurité qui soit, et va bien au-delà de ce que les banques peuvent proposer à leurs clients: même en cas d'insolvabilité d'une société, la fortune liée est entièrement disponible

pour couvrir les prétentions des assurés. En tant que compagnie d'assurance, Swiss Life doit indiquer de manière détaillée la composition de ses placements dans le fonds de garantie. Par ailleurs, elle est soumise à des directives de placement strictes lors du choix des placements. Le fonds de garantie doit en tout temps être couvert à 100% au moins.

### **La solvabilité, un atout supplémentaire**

Les lois fédérales stipulent que toute compagnie d'assurance doit présenter une solvabilité suffisamment élevée. Cela signifie qu'elle doit disposer de suffisamment de fonds propres. Cette exigence s'impose en vue de compenser

les écarts par rapport à l'évolution prévue des placements, des coûts ou des risques. Le respect de ces directives est lui aussi régulièrement contrôlé par la FINMA. Au 31 décembre 2012, le groupe Swiss Life présentait un degré de solvabilité de 242%. ▲

### **Swiss Life a encore consolidé son bilan**

Au cours de l'année dernière, Swiss Life a continué de renforcer ses réserves et rendu son bilan encore plus solide. Vous pouvez donc être rassurés: nous pouvons faire face à tous nos engagements futurs, en toute sécurité et sans problème, même dans un contexte de taux d'intérêt toujours très bas.

La garantie Swiss Life

# Aucun souci à se faire pour la prévoyance

*En matière de prévoyance, la sécurité est prioritaire pour la plupart des gens. Pour nous aussi. Vous pouvez compter sur nous, c'est garanti!*



Markus Leibundgut, responsable Finance Swiss Life Suisse

**I**nvestir dans une assurance vie, c'est investir dans son propre avenir: prévoir aujourd'hui pour parler à demain. Qui agit ainsi recherche la sécurité. Cette sécurité, nous pouvons vous la offrir dans la mesure où nous vous donnons des garanties. Par exemple, en vous créditant un taux garanti sur une longue durée. Et dans le même temps, vous êtes assurés contre des risques tels que le décès ou l'incapacité de gain pendant toute la durée prévue. Des avantages qu'une banque n'est pas en mesure de vous offrir.

## Comment faisons-nous?

Nous investissons votre argent de manière ciblée, principalement dans des placements sûrs et à long terme (voir encadré en page 3). Parmi les placements les plus sûrs, on peut mentionner les obligations d'Etat de pays financièrement solides – telles que les obligations de la Confédération en Suisse, par exemple. Par ailleurs, nous plaçons une grande partie des fonds de la clientèle dans des obligations d'entreprises. Par le biais de notre équipe d'analystes, nous connaissons très bien les entre-

prises dans lesquelles nous plaçons votre argent. Nous les évaluons en permanence avec précision et savons de ce fait exactement où nous investissons les capitaux. Aussi bien les obligations d'entreprises que les obligations d'Etat sont des investissements à long terme dans lesquels votre argent est placé de manière sûre pour une durée assez longue. Markus Leibundgut, responsable Finance de Swiss Life Suisse, déclare à ce sujet: «Nous veillons attentivement à ce que les placements coïncident à long terme avec nos garanties. Par ailleurs, nous sécurisons nos placements avec des instruments financiers. Ce faisant, nous augmentons encore la sécurité.»

## La fortune liée en tant que moyen de garantie

Les prétentions de nos clients sont garanties par la fortune dite liée. Cette fortune doit en tout temps être supérieure aux engagements de Swiss Life. Les directives strictes de la FINMA (autorité de surveillance des marchés financiers) garantissent par ailleurs la sécurité des placements.

Markus Leibundgut: «La personne qui confie son argent à Swiss Life peut compter sur nous. Chez nous, les capitaux sont en sécurité. C'est garanti!»

### Pourquoi opter pour l'assurance et non pour la banque?

Se demander pourquoi verser tous les mois un montant dans une assurance vie est une question légitime. Quels sont les avantages? En fin de compte, on pourrait tout aussi bien verser cet argent sur un compte bancaire. Markus Leibundgut a une réponse très précise à ce sujet: «Non seulement nous réalisons pour nos clients des rendements très stables et relativement élevés sur le long terme, mais nous fournissons aussi des garanties de sécurité. Par ailleurs, les clients sont assurés contre des risques tels que le décès ou l'incapacité de gain. Une banque ne peut pas offrir tout cela.»

## Fonds de placement

# Une journée dans la vie d'un gérant de fonds

*Avant d'investir dans un fonds, il convient non seulement de se renseigner précisément à son sujet, mais aussi de suivre son instinct – c'est l'avis de Sebastian Richner, un professionnel qui vous fait part de ses astuces.*

Texte: Dajan Roman



Pour Sebastian Richner, connaissances et intuition se complètent.

Le terme de «fonds» est aujourd'hui sur toutes les lèvres. En général, seuls les spécialistes savent toutefois comment ils fonctionnent et ce à quoi il faut prêter attention dans ce contexte. Vous êtes-vous aussi déjà demandé comment un fonds de placement était géré?

Cette activité est le pain quotidien de Sebastian Richner, gérant de fonds chez Swiss Life. Il déclare à ce sujet: «Je gère quatre fonds de placement différents, auxquels nos clients participent généralement via une assurance vie du pilier

3a liée à des fonds. Tandis que la totalité du montant «épargne» mensuel vient s'ajouter à la fortune du fonds, le montant «risque» est alloué au collectif d'assurés.

En général, ma journée commence par un passage en revue des marchés: comment les marchés étrangers ont-ils clôturé? Les mouvements de mes fonds reflètent-ils ceux des marchés ou s'en écartent-ils notablement?

Un peu plus tard, après l'ouverture des bourses européennes, je me fais une première idée du déroulement probable

de la journée. J'examine ensuite chacun des marchés en détail, j'étudie des rapports et lis ce que l'on appelle des «research papers», ou documents de recherche.

### Acheter ou vendre

Au cours de la journée, je prends connaissance des chiffres relatifs à mes fonds: qu'en est-il des entrées et des sorties de capitaux? Selon les résultats, je dois agir. En cas d'importantes sorties de capitaux, je dois vendre des parts de fonds afin de disposer de suffisamment de liquidités pour payer celles qui restent. C'est l'inverse en cas d'entrées de capitaux: je dois acheter, afin que la fortune du fonds, qui a donc augmenté, reste entièrement investie.

### La sélection des titres

Lors du lancement, l'émettrice du fonds, Swiss Life en l'occurrence, définit la structure de base des placements, c'est-à-dire une sorte d'objectif de répartition des investissements. Chaque mois, le comité d'investissement décide de la répartition dans le cadre du taux défini. Lorsque la part en actions d'un fonds peut par exemple être comprise entre 20 et 25%, le comité décide de se rapprocher soit de 20, soit de 25%. Il décide donc des secteurs dans lesquels nous prenons des risques et de ceux dans lesquels nous misons sur la sécurité au sein du portefeuille. La sélection des

### Comment trouver le fonds qui me convient?

- La condition essentielle pour y parvenir est de bien déterminer son profil de risque. Quelles sont les fluctuations que vous êtes prêt(e) à accepter dans votre portefeuille? En clair: à partir de quand ne pouvez-vous plus dormir sur vos deux oreilles?
- Votre horizon de placement doit coïncider avec votre profil de risque.
- Vous devez aussi être en mesure de supporter les périodes difficiles: la baisse momentanée de la valeur des fonds ne doit pas vous poser de problème. Vous ne devez en aucun cas être obligé(e) de vendre les fonds dans ces moments-là.
- Enfin, n'achetez que des fonds que vous comprenez. Vous devez savoir comment le fonds investit. Suivez aussi votre instinct! Ne vous lancez pas si vous avez un mauvais pressentiment.

### Les erreurs classiques à éviter

- L'absence de règles  
Définissez les règles de placement avant le tout premier investissement, et tenez-vous y fermement. Dans le cas contraire, vous pouvez être perturbé(e). En effet, nous percevons les pertes et les gains de façon différente. Mais en respectant les règles, il est possible d'éviter l'erreur typique consistant à conserver trop longtemps les mauvaises actions et à vendre trop vite les bonnes.
- Le manque de diversification  
Veillez à ce que votre fortune soit correctement répartie entre des liquidités, des actions, des obligations, de l'immobilier, etc.
- Les produits à la mode  
Ne vous laissez pas impressionner par les phénomènes et les produits à la mode. Lorsque l'on doit «absolument» investir, et surtout investir «tout de suite», la prudence est de mise.

différents titres a toujours lieu en concertation avec mon supérieur. En général, les lignes directrices du comité d'investissement indiquent toutefois clairement les titres entrant en ligne de compte. Par exemple, si l'on se montre pessimiste vis-à-vis des actions, seuls des titres dits «conservateurs» sont retenus, c'est-à-dire des titres peu susceptibles de fluctuer. L'action Nestlé est un exemple type de ce genre de titres.

Avec mon fonds, je dois faire mieux que ce que l'on appelle le «rendement du benchmark». En d'autres termes, la performance de mes fonds gérés activement doit être meilleure que celles de fonds ne faisant que reproduire l'indice concerné, ce qui correspond à une approche passive. Et c'est une bonne chose, car c'est la seule manière de rentabiliser un investissement dans un fonds géré activement.» ▲

**sanitas**

Swiss Life SimplyCare

## Protection intégrale pour votre santé

**La prévoyance santé doit être aussi sûre que flexible. Avec l'assureur maladie Sanitas, Swiss Life a donc mis au point une solution d'assurance répondant parfaitement à ce besoin: la solution Swiss Life SimplyCare.**

Les besoins évoluent tout au long de la vie. Avec Swiss Life SimplyCare, Swiss Life vous propose une offre s'adaptant facilement à vos besoins – toute la vie durant. Ce produit unique en son genre en Suisse rassemble tout le savoir-faire de Sanitas, l'une des premières assurances maladie de Suisse. Swiss Life SimplyCare marie astucieusement l'assurance de base à une assurance complémentaire ambulatoire et stationnaire de Sanitas. Parmi toute la gamme de Sanitas, vous choisissez les solutions d'assurance qui vous conviennent à vous-même et à la phase actuelle de votre vie.

### Toujours bien assuré(e)

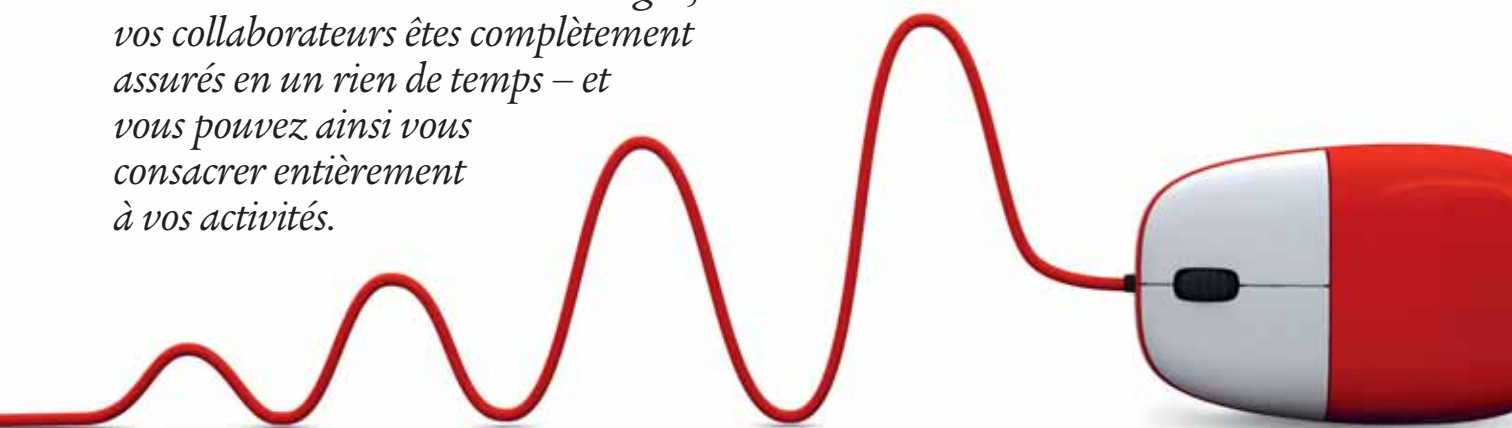
«Swiss Life SimplyCare vous permet d'être bien assuré(e) en toutes circonstances», déclare Andreas Götz, responsable Distribution et Conseil à la clientèle de Sanitas. Autre avantage: à la fin de l'année, il est possible de changer de prestataire d'assurance de base afin d'optimiser les primes, tout en continuant d'envoyer les factures à Sanitas. Selon Andreas Götz, «Cela permet de ne garder qu'un seul interlocuteur et d'éviter la «paperasserie» inutile.»

[www.swisslife.ch/fr/simplycare](http://www.swisslife.ch/fr/simplycare)

Swiss Life Business Direct

# Une première suisse pour les jeunes entrepreneurs

*Vous venez de créer votre entreprise mais ne disposez cependant pas encore d'une caisse de pensions? Avec notre nouvelle solution en ligne, vous et vos collaborateurs êtes complètement assurés en un rien de temps – et vous pouvez ainsi vous consacrer entièrement à vos activités.*



**I**l s'agit d'une véritable innovation: avec Swiss Life Business Direct, vous pouvez mettre en place une prévoyance professionnelle pour vous et vos collaborateurs entièrement en ligne.

Et lorsque nous disons entièrement en ligne, c'est que cela est vraiment le cas! Avec tout ce qui s'y rapporte. Vous concluez le contrat en ligne, vous communiquez en ligne et assurez aussi la gestion en ligne – vous avez accès au système 24 heures sur 24. L'inscription elle aussi se déroule en ligne: aucune signature n'est requise, mais le contrat qui en résulte a bien sûr une valeur juridique.

## **Offre destinée aux start-ups**

Swiss Life Business Direct est le produit qu'il vous faut si, en tant que jeune entrepreneur, vous êtes le fondateur et le propriétaire d'une start-up, que vous avez pour la première fois besoin d'une

solution LPP pour votre entreprise et que vous n'avez encore jamais eu d'assurance auparavant.

Le processus d'inscription est rapide et intuitif. Vous pouvez «ajuster» les diverses prestations et visualiser immédiatement leur incidence sur le prix. Vous trouvez ainsi facilement la bonne solution au bon prix. Par ailleurs, il vous est possible de comparer la solution que vous avez choisie avec la moyenne de la branche.

## **Intégralement assuré**

Avec Swiss Life Business Direct, vous ne prenez aucun risque: l'assurance complète est la solution de prévoyance la plus sûre qui soit – du fait que Swiss Life assume tous les risques pour vous. Vous et vos collaborateurs bénéficiez d'une protection totale, et les fonds de prévoyance sont garantis en permanence à cent pour cent. ▲

## **Nous sommes à votre disposition**

Si vous avez des questions lors de votre connexion à Swiss Life Business Direct, vous avez la possibilité de contacter notre Service clientèle à tout moment. Et cela par courriel ou chat, comme il se doit pour une solution en ligne. Vous trouverez toutes les données directement dans le masque de saisie.

**Comme vous pouvez le constater**, vous élaborez ainsi en quelques clics une solution LPP haut de gamme pour vous et vos collaborateurs. Et pour couronner le tout: sachez que Swiss Life Business Direct constitue la proposition d'assurance complète la plus avantageuse de Suisse.

[www.swisslife.ch/fr/businessdirect](http://www.swisslife.ch/fr/businessdirect)



La fondation de placement Swiss Life

# Les meilleurs gestionnaires pour votre argent

*Avis aux caisses de pensions: avec la fondation de placement Swiss Life, les caisses de pensions de petite et moyenne importance bénéficient elles aussi de concepts de placement modernes – et d’une performance supérieure à la moyenne.*

Texte: Dajan Roman

La fondation de placement Swiss Life est une fondation exonérée d’impôt ayant pour but le placement collectif et la gestion des fonds d’institutions de prévoyance exonérées d’impôt formant un cercle d’investisseurs exclusif.

## En tête du comparatif de performance

Dans le comparatif de performance de Fundo/Lipper portant sur un et trois ans, les huit groupes de placement de la fondation de placement Swiss Life se trouvent dans les deux premiers quartiles et occupent la 1<sup>re</sup> ou la 2<sup>e</sup> place dans onze des quinze catégories existantes.

Cette excellente performance a également soutenu la croissance de la fondation de placement Swiss Life en 2012. Avec presque 25%, elle a, selon le comparatif de performance KGAST de Fundo/Lipper, fait partie des fondations de placement ayant connu en 2012 la plus forte croissance en Suisse. Des solutions attrayantes telles que le groupe de placement «Actions Protect» - qui offre aux investisseurs une gestion intégrée du risque grâce à une stratégie de couverture basée sur des règles précises - ont elles aussi contribué à la croissance.

Stephan Thaler, gérant de la fondation de placement Swiss Life, déclare: «La croissance de près d’un milliard à plus de trois milliards de francs que nous avons connue au cours des dernières années constitue la preuve que nous offrons à nos clients des

possibilités de placement intéressantes grâce à l’approche Best Select.»

## Best Select, approche synonyme de gérants de fortune les mieux qualifiés

- Le processus de sélection est encadré par PPCmetrics, une entreprise indépendante de conseil en investissement. Les décisions sont prises par un comité Swiss Life composé de spécialistes en placements et produits.
- Les gérants sont sélectionnés en fonction de critères objectifs tels que l’expérience et les performances réalisées dans le passé.

## Best Select, des processus de surveillance réguliers conformes aux meilleures pratiques institutionnelles

- Un gérant d’actifs doit satisfaire à des critères de benchmark définis en termes de résultats.
- En cas de performance insuffisante, le gérant est placé sur une «liste de surveillance».
- Si aucune amélioration n’est constatée, le remplacement du gérant est envisagé.

## Best Select garantit la mise en œuvre d’une «structure core satellite» pour les actions

- Un portefeuille de base lié à un indice est complété par une gestion active dans le domaine des marchés des actions à petites capitalisations et des marchés émergents. ▲

## Vos avantages en un coup d’œil

1. Sélection objective des gérants de fortune les mieux qualifiés et soutien apporté par PPCmetrics, une entreprise de conseil en investissement renommée
2. Transparence et sécurité assurées grâce à la surveillance permanente des gérants de fortune par l’entreprise de conseil en investissement indépendante PPCmetrics
3. Accès à des compétences de placement de Swiss Life dans les domaines de l’immobilier, des obligations et de la gestion tactique des placements sur la base de nos recherches économiques
4. Articulation des groupes de placement selon une pratique institutionnelle optimale (approche core satellite) et intégration de solutions de couverture innovantes (Actions Protect)
5. Crédibilité et motivation élevées grâce à un engagement important des institutions de prévoyance propres à Swiss Life

Jungfrau Music Festival

# Une semaine en fanfare!

*Tous les ans, Interlaken se transforme en haut lieu de la musique de fanfare l'espace d'une semaine. Des ensembles de haut niveau assurent le spectacle. Swiss Life est aussi sur place depuis trois ans en tant que sponsor.*



Texte: Andi Giger

Les origines de la musique de fanfare sont militaires et remontent au XVIII<sup>e</sup> siècle. Aujourd'hui, pratiquement toutes les communes de Suisse ont leur fanfare. Plus de deux-mille associations enrichissent le paysage musical grâce à des brassbands et des harmonies aux répertoires variés. Elles apportent également un soutien ciblé aux jeunes musiciens. La musique de fanfare fait partie de notre culture. Le «Jungfrau Music Festival» y contribue activement. Il se déroulera cette année du 6 au 13 juillet. Depuis onze ans, l'association «Jungfrau Music Festival» propose un festival de haut niveau avec des ensembles nationaux et internationaux.

**Un programme varié**

Tous les ans, le comité d'organisation

élabore un programme diversifié qui regroupe des artistes confirmés et des nouveaux venus. Des concerts haut de gamme, des cours de perfectionnement ou encore des échanges entre musiciens émérites et jeunes instrumentistes caractérisent le festival. Des performances et des projets spéciaux permettent en outre à de jeunes musiciens de jouer ensemble.

**Un sponsoring durable**

En sponsorisant le «Jungfrau Music Festival», Swiss Life s'engage en faveur d'une tradition suisse très vivante. Dans ce contexte, les musiciens helvétiques bénéficient d'un soutien ciblé. Conformément, une fois encore, au slogan de Swiss Life: «L'avenir commence ici.» ▲

[www.jungfrau-music-festival.ch](http://www.jungfrau-music-festival.ch)

Gagnez un week-end au VICTORIA-JUNGFRAU Grand Hotel & Spa ainsi que des tickets pour le concert de l'Harmonie Nationale des Jeunes.



Les jeunes musiciens suisses de fanfare les plus talentueux se produiront le 21 juillet 2013 au Kursaal de Interlaken. Swiss Life tirera au sort des tickets pour deux personnes assortis de deux nuitées au VICTORIA JUNGFRAU Grand Hotel & Spa, un établissement de tradition (du 19 au 21 juillet 2013). Les gagnants auront la chance d'assister à un concert unique dans l'Oberland bernois. Ils vivront également un week-end inoubliable dans le cadre raffiné d'un palace entouré d'un paysage grandiose.

Pour participer au tirage, il vous suffit de cocher le champ correspondant sur le coupon-réponse (rabat en dernière de couverture) et de renvoyer celui-ci d'ici le 12 juillet 2013 au plus tard.

Ou participez en ligne sous [www.swisslife.ch/magazine](http://www.swisslife.ch/magazine). Bonne chance!

[www.njbo.ch](http://www.njbo.ch)  
[www.victoria-jungfrau.ch](http://www.victoria-jungfrau.ch)

C'est Willi Speck de Mönchaltorf ZH qui gagne le week-end à l'hôtel Schweizerhof de Lenzerheide, dans le cadre du concours proposé par le dernier UPDATE.

L'avenir commence ici.

*Il se lève pour la montagne. Et il la respecte. C'est à Engelberg que le sportif de l'extrême Patrick Ambühl a trouvé le paradis.*

Texte: Dajan Roman

**A**u contact de Patrick Ambühl, l'on a immédiatement envie d'enfourcher un vélo et de partir avec lui. En effet, lorsque celui que ses amis surnomment «Whisky» parle de sa passion, l'assistance est captivée. «Je ne pourrais pas vivre sans la montagne, le calme et la nature. J'ai besoin des montagnes pour me lever le matin», explique ce sportif originaire de Davos. Seule la nature lui permet de déconnecter et de se retrouver. «Je trouve ma paix intérieure.» Il y a quelques années, Patrick Ambühl a essayé de vivre en ville, à Lucerne. «Au bout de deux mois, j'ai dû partir. Je voyais bien les montagnes, mais elles étaient beaucoup trop loin!»

Tout petit déjà, Whisky préférerait l'extérieur à l'intérieur. C'est inscrit dans ses gènes. «J'étais un enfant agité, et je devais souvent subir des examens. Mon père, lui, avait compris. Il disait que je devais simplement pouvoir me défouler. Il a donc construit un remonte-pente derrière la maison avec un vieux moteur de tondeuse.» Aujourd'hui, rien n'a changé. A 32 ans, P. Ambühl a toujours besoin de mouvement. «Sans cela, je pète un câble.»

Aucune pente montagneuse n'est trop raide pour lui. Ni à ski en hiver, ni à vélo en été. Mais s'il n'a jamais peur, la montagne lui inspire un très grand respect. «Celui qui ne respecte pas la montagne et l'hiver vit dangereusement. Il faut avoir les connaissances nécessaires et toujours peser ses actes.»



Patrick Ambühl est passionné de vélo et de montagne.

Patrick Ambühl sait de quoi il parle. En tant que patrouilleur de montagne, il est confronté à de nombreux accidents.

Son fils Jérôme vit avec lui et son amie depuis quelques années. Le père et le fils sont souvent au grand air. Patrick Ambühl est aux anges: «Le paradis est à notre porte!» Certaines choses n'ont pas changé. Mais d'autres sont devenues préoccupantes. «Je pense souvent à l'avenir et à la sécurité de ma famille. A la sécurité financière également.»

C'est pourquoi il a conclu une assurance vie pour garantir l'avenir financier de sa famille. On ne sait jamais ce qui peut arriver. Depuis le mois d'avril, il occupe également un poste fixe de concierge. Patrick Ambühl parle avec une mine sérieuse. Mais il ajoute avec une pointe d'humour: «Dans l'ensemble, je suis devenu plus prudent. Ce qui n'est pas forcément une mauvaise chose.» ▲

[www.bikeclub-engelberg.ch](http://www.bikeclub-engelberg.ch)

# *J'aime prendre des risques n'est pas mon genre.*

*La vie est pleine d'imprévus.*

*Nos solutions de prévoyance s'y adaptent.*

*Swiss Life propose des solutions sur mesure pour chaque phase de vie.*

*Vous souhaitez fonder une famille, créer une entreprise ou aménager  
votre prévoyance? Nous vous conseillons de manière personnalisée.*

*[www.swisslife.ch](http://www.swisslife.ch)*