

Délicate gestion patrimoniale

HENRI SCHWAMM*

Ce n'est un secret pour personne: depuis la crise financière, le conseil en gestion de patrimoine fait l'objet de critiques plus sévères. Les clients se plaignent de ne pas avoir été correctement informés des risques qu'ils prenaient en investissant dans des produits que la banque ne leur a pas suffisamment expliqués et que par conséquent ils n'ont pas compris. Ces doléances ont donné lieu dans tous les marchés importants à un débat nourri sur une meilleure protection des investisseurs et sur la qualité intrinsèque du conseil en placement. En Suisse, elles portent moins sur les fonds d'actions et d'obligations «ordinaires» que sur des placements plus complexes tels que les produits structurés. Hanspeter Häni, ombudsman des banques, dit à leur propos que «l'on a davantage vendu que conseillé». Ce qui ne signifie pas pour autant que l'on doive prendre toutes les critiques des clients pour argent comptant. Les investisseurs cherchent naturellement des coupables et renvoient la responsabilité de leurs pertes aux banques avec l'espoir d'en obtenir des dédommagements. Hanspeter Häni précise que les doléances de clients qui, conformément à leur profil de risque, ont pendant des années bénéficié de rendements entre 8 et 12% et qui, la crise financière venue, se sont plaints d'avoir été exposés à un risque trop élevé, sont par principe irrecevables.

Pour remédier aux défaillances du conseil en gestion patrimoniale, la FINMA a organisé une consultation ouverte sur le thème «Réglementation de la production et de la distribution de produits financiers à la clientèle privée». En automne de l'année dernière, l'autorité de surveillance avait constaté un décalage d'information dans ce pays entre prestataires de services financiers et clients privés. Elle déplorait de mauvaises décisions, dues au raisonnement à court terme des prestataires de services financiers, mais aussi au manque de maîtrise et à la crédulité des clients. Pour la FINMA, les clients privés portaient régulièrement de l'idée qu'en vendant des produits financiers, les banques ou les conseillers indépendants se préoccupaient exclusivement des intérêts de leurs clients, ce qui n'était pas ou pas toujours le cas. Les banques se défendent en rappelant qu'elles contrôlent la qualité des produits et ne recommandent que les meilleurs dans une catégorie donnée. Des conflits d'intérêts restent pourtant inévitables et la question très controversée des rétrocessions n'est pas réglée.

Comment améliorer l'information du client? En la standardisant ou en la personnalisant? Matthäus Den Otter, secrétaire exécutif de la Swiss Funds Association, est d'avis que le client préfère une information adaptée à ses besoins à une information indifférenciée. L'essentiel pour la banque est de bien connaître le profil de risque du client et de ne lui proposer que des produits compréhensibles correspondant à son appétit du risque et s'intégrant dans son portefeuille de placements. Hanspeter Häni met toutefois en garde: on ne saurait exiger que le client comprenne ses placements jusque dans les moindres détails. Car un client ne connaissant rien aux finances en serait en fin de compte réduit à ne plus investir dans rien du tout. La FINMA accueillera volontiers toutes les suggestions jusqu'au 2 mai et entend rendre compte du déroulement de l'opération avant la fin de l'année. Qu'est-ce qu'une «bonne» protection de l'investisseur? Elle est surtout faite d'équilibre entre la clarté sur les risques et la prise de conscience d'éventuels conflits d'intérêts, sans mise sous tutelle administrative paralysante du client (dont la nouvelle réglementation européenne MIFID est l'illustration). En somme, l'intuitus personae (considération de la personne) et le traitement sur mesure restent les deux mamelles d'un conseil de gestion patrimoniale digne de ce nom.

* Université de Genève

L'Agefi, 25.03.2011

