

Point de Presse, 24 février 2012, Berne

« Il ne faut pas que la Suisse devienne un pays en développement pour la protection de la clientèle. »

Introduction de Patrick Raaflaub, Directeur

Mesdames, Messieurs,

Bienvenue à ce Point de Presse, au cours duquel nous allons vous exposer la position de la FINMA au sujet de la réglementation sur la production et la distribution de produits financiers. Nous l'avons résumée pour vous dans un document d'une vingtaine de pages.

Nous vous invitons à découvrir un thème qui, même s'il ne fait pas les grands titres en ce moment, est essentiel au bon fonctionnement de la place financière suisse, ainsi qu'au positionnement de la place financière en tant que marque. Un thème qui, de l'avis de la FINMA, recèle en outre un indéniable besoin d'intervention car il existe, aussi en Suisse, des prestataires de services financiers qui produisent des conseils inappropriés à leurs clients. Prenons deux exemples tirés de la pratique de la surveillance :

- Une banque recommande à un employé au seuil de la retraite d'investir trois quarts de son épargne dans un seul produit reposant intégralement sur des actions. Ce produit donne en plus l'impression de provenir de la banque suisse elle-même, alors qu'en vérité, il est émis et garanti par un prestataire de services financiers international.
- Un intermédiaire d'assurances vend une police liée à des fonds avec protection en cas de décès. Sa cliente est une apprentie de 19 ans et il sait qu'elle n'a pas besoin de couverture de survivants. Supposons que, trois ans plus tard, elle ne puisse plus payer la prime. L'apprentie ne récupérerait alors que la valeur de rachat, soit 300 francs, de ses versements à hauteur de 3500 francs.

Il existe malheureusement encore bien d'autres cas comme ceux-ci. Parmi les raisons de cette situation, on se heurte à l'insuffisance des bases pour protéger la clientèle en Suisse.

Le manque de transparence et le peu d'intelligibilité du matériel d'information sur les produits financiers structurés sont une autre facette du problème. Il y a trois mois, nous avons examiné par sondage ces prospectus dits simplifiés et le verdict est sans appel : aujourd'hui encore, bon nombre des documents produits par les banques, les assureurs ou les gestionnaires de portefeuilles externes pour faire la publicité des produits de placement ne sont que difficilement compréhensibles et d'un accès ardu pour un néophyte. Le risque que des investisseurs achètent des produits financiers inappropriés – pour eux – n'a donc pas faibli.

Pour la FINMA, le problème est le suivant : en tant qu'autorité de surveillance, nous ne pouvons pas intervenir car les bases et les compétences du droit de la surveillance nous font défaut. En comparaison internationale et plus particulièrement européenne, la Suisse risque d'être ravalée au rang de « pays en développement » pour la protection de la clientèle. Notre pays menace de devenir un pôle d'attraction pour des prestataires douteux qui cherchent à fuir la réglementation stricte de l'UE. Et la réputation de la place financière suisse risque d'être encore plus mise à mal.

Certes, divers projets de réglementation tels que la révision de la loi sur les placements collectifs ou celle de la révision de la loi sur le contrat d'assurance visent à une meilleure protection de la clientèle. Nous saluons ces efforts, mais les estimons insuffisants. Aucun de ces projets ne permet de traiter les problèmes selon une approche transsectorielle, donc complète et homogène. Soit dit en passant, la révision de la loi sur les placements collectifs montre que même la meilleure intention succombe sous le nombre : les objectifs fondamentaux de la protection des investisseurs ont été vertement critiqués lors de la récente procédure de consultation, et surtout par la branche concernée. Nous verrons bien ce qu'il restera au final de la protection des clients et des investisseurs.

Mais alors quels leviers faut-il activer pour une plus grande équité et transparence dans le conseil de demain, une meilleure information de la clientèle et un déséquilibre des forces atténué entre les fournisseurs et les investisseurs ? Selon nous, il est urgent d'intervenir en premier lieu dans les trois domaines suivants :

1. Il y a, premièrement, les manquements au devoir de bonne **conduite des prestataires de services financiers**. Nous exigeons que la banque mette en garde le client si celui-ci choisit un produit qui n'est pas approprié à sa situation. Le client doit savoir ce qu'il achète. Il doit être informé des risques qu'il encourt et il doit être au fait du prix à payer pour le service en question. C'est la moindre des choses me direz-vous – à raison d'ailleurs – tout comme chaque voyageur doit afficher clairement les prix, avec ses propres majorations et commissions. Mais dans le secteur financier, le flou est fréquent en ce qui concerne les commissions et les autres frais, le montant réclamé par le prestataire ou encore la vraie origine de la protection du capital promise.
2. Deuxièmement, nous voulons une réelle amélioration des **informations sur les produits financiers** mises à la disposition du client. Celles-ci doivent être compréhensibles et dirigées vers les investisseurs, contenir toutes les informations essentielles, mais ne pas surmener les capacités du client privé. Tous les producteurs de denrées alimentaires sont tenus d'indiquer la composition de leurs produits de façon précise et intelligible. Par contre, le monde de la finance reste encore trop souvent attaché au jargon technique hermétique, aux phrases creuses et aux beaux slogans publicitaires.
3. Troisièmement, nous proposons d'étendre de manière ciblée les **compétences de la surveillance** dans certains points. Entre autres, il convient de soumettre à notre surveillance les gestionnaires de portefeuilles externes, non assujettis à ce jour. Tandis qu'un restaurateur doit toujours s'attendre à la visite surprise des inspecteurs d'hygiène, certaines parties de la branche financière restent libres de tout contrôle. Les guides de montagne, menuisiers et coiffeurs ou coiffeuses doivent tous passer un examen avant d'être autorisés à travailler. Les vendeurs de produits financiers, eux, peuvent agir sans passer d'examen ni donner la preuve de leurs connaissances.

Presque toutes les exigences que nous vous présentons aujourd'hui visent essentiellement à améliorer le droit de la surveillance. Il s'agit de fournir à la FINMA en tant qu'autorité de surveillance des outils plus efficaces que celle-ci pourra mettre en œuvre dans l'intérêt des clients. Cela n'exclut aucunement que ces derniers cherchent à faire valoir leurs droits par d'autres moyens, en l'occurrence des actions civiles ou des recours auprès de l'ombudsman. Dans ce contexte, la question d'une application plus simple des droits des clients vis-à-vis des prestataires de services financiers est de taille. Le droit de procédure civile, par exemple, offre plusieurs leviers pour améliorer la défense des intérêts de la clientèle. Mais la mission principale des superviseurs financiers que nous sommes est ailleurs. Nous restons donc discrets avec nos propositions et laissons le champ libre à d'autres.

Avant de passer la parole à notre General Counsel Urs Zulauf, qui vous présentera le train de mesures dans son ensemble, j'aimerais clore cette entrée en matière par une dernière remarque : nos suggestions pour une meilleure protection de la clientèle sont fondamentalement libérales et axées sur le marché. Nous ne cherchons pas à limiter la gamme de produits ni à placer les clients sous tutelle. Notre objectif est d'instaurer plus de transparence et d'intelligibilité sur un marché qui reste à ce jour largement opaque et impénétrable pour les non-initiés.

« Il n'y a aucune raison que les clients soient moins bien protégés en Suisse qu'ailleurs. »

Les exigences de la FINMA, par Urs Zulauf, General Counsel (voir document séparé)

« Il ne s'agit pas de surréglementer la branche financière. »

Conclusion de Patrick Raaflaub

Vous avez entendu les mesures que nous proposons pour développer la protection de la clientèle en Suisse et faire en sorte que les clients ne soient pas moins bien lotis ici qu'à l'étranger. Nos exigences s'inscrivent sur trois axes principaux. Premièrement, le droit de la surveillance doit spécifier les exigences à l'égard de la documentation des produits financiers. Deuxièmement, les prestataires doivent satisfaire à une norme de conseil plus élevée, informer plus clairement, se renseigner avec un plus grand soin et mettre en garde de manière plus tranchée lorsqu'un produit financier n'est pas approprié pour un client. Cela implique également que, dans un souci de transparence, le fournisseur communique ses propres intérêts et le contenu précis du service. Troisièmement, il faut assurer la protection de la clientèle en mettant en place une surveillance des gestionnaires de portefeuilles et en améliorant les connaissances des conseillers à la clientèle.

Au final, toutes ces mesures veulent offrir aux clients les moyens de mieux apprécier les effets que les décisions de placement auront sur leur patrimoine. Il ne s'agit pas de régenter ou surréglementer la

branche financière. Il s'agit bien plus de protéger la capacité de discernement de l'investisseur, capacité dont il ne peut faire usage que s'il reçoit les informations et les instruments nécessaires.

A mes yeux, le fait suivant est essentiel : nos propositions se complètent et déploient leurs effets par leur interaction. Ainsi, la documentation améliorée d'un produit financier n'est utile que si le fournisseur fait effectivement suivre cette information à ses clients. Autre exemple : pour que les règles de conduite garantissent une protection complète de la clientèle, il faut qu'elles soient observées par tous les prestataires de services financiers. Dans le cas contraire, le risque d'arbitrage est trop élevé. En résumé, les mesures proposées ne doivent pas être prises isolément.

C'est uniquement dans l'interaction qu'elles équilibrent suffisamment l'asymétrie de l'information, et uniquement prises ensemble qu'elles ont un sens et offrent une protection adéquate aux clients. Et, notez-le bien, sans ingérence amputant les acteurs financiers de leur liberté d'action.

Ce débat a démarré il y a plus d'une année et dès le début, nous avons voulu le mener sur un large front, dans un esprit de transparence et de façon publique. L'audition que nous avons organisée à grande échelle nous a permis de récolter une quarantaine de prises de position écrites, provenant des principales parties prenantes. Vous en trouverez la version originale sur notre site internet et une version résumée dans notre rapport sur l'audition. Nous sommes persuadés que l'audition sur le rapport Distribution de produits financiers et notre document de position présenté aujourd'hui posent les fondements des travaux législatifs. Nous pensons également qu'il n'y a plus besoin de tours ni détours : à notre avis, les travaux législatifs pourront commencer bientôt, afin que la protection de la clientèle en Suisse soit amendée aussi vite que possible. Entretemps, notre document de position a été soumis au Département fédéral des finances. Le Conseil fédéral doit décider de la marche à suivre. Nous espérons qu'il saura entendre les propositions présentées dans notre document de position et qu'il formulera un mandat de réglementation en conséquence.

Je vous remercie de votre attention et, avec Urs Zulauf, je répondrai volontiers à vos questions.