

# Sécuriser l'épargne au moyen d'une loi efficace

Il y a quelques années, les petits épargnants ont été brutalement confrontés à la dure réalité. Après 2008, on s'est aperçu que des produits financiers à hauts risques avaient été vendus pendant longtemps à une clientèle non avertie. Résultat: de l'argent patiemment économisé, des avoirs de vieillesse et des cagnottes constituées pour des petits-enfants se sont volatilisés – cela malgré les belles promesses des banques qui garantissaient une «protection du capital à 100%». Seule une nouvelle (mais tardive) législation pourra éviter aux consommateurs de revivre des expériences aussi coûteuses et douloureuses.



**Prisca Birrer-Heimo**  
Conseillère nationale  
(canton de Lucerne) et  
présidente de la Fondation  
alémanique pour la  
protection des consommateurs (SKS), Berne

Après le krach de 2008, il est rapidement devenu évident que des produits à hauts risques avaient causé des pertes irréparables dans les portefeuilles de Monsieur et Madame Tout-le-monde. Les instituts financiers et leurs vendeurs ont habilement rejeté les reproches qui leur étaient adressés: cela ne serait pas arrivé, disaient-ils, si les épargnants n'avaient pas montré un goût exagéré du risque, voire de la cupidité, et n'avaient pas exigé des rendements les plus élevés possibles. Réduire la crise à cela et la mettre sur le compte des petits investisseurs est une stratégie de communication astucieuse, mais elle traduit également beaucoup d'arrogance et de mauvaise foi de la part du monde financier. Le savoir-faire et la puissance économique sont trop inégalement répartis dans cette branche. L'écart de pouvoir entre les experts financiers et les profanes est quasi insurmontable.

## Des fonds d'épargne tentants et des produits de placement «adaptés»

Les Suisses sont les champions de l'épargne. Même leurs avoirs de vieillesse, qui totalisent des centaines de milliards, attirent les convoitises. Quand les instituts financiers utilisent ces fortunes pour acheter des produits de placement, ils font généralement une bonne affaire. Lors de la transaction, la plupart des vendeurs se gardent bien de mentionner les commissions qui seront dues chaque année. Ils font au contraire miroiter au client des rendements irréalistes. Les petits investisseurs sont presque toujours perdants, car les coûts annuels annulent le rendement moyen de leur placement. C'était déjà le cas bien avant la période des taux bas. Depuis 2008, on a réalisé que les classes de risque, même si leurs seuils étaient bas, autorisaient un mélange toxique de produits financiers. Il y a quelques années, le grand public ne savait pas que la vente de ces produits rapportait de juteuses commissions aux conseillers.

Dans les pays européens environnants, on s'attache depuis longtemps à élargir et à réformer la législation sur les petits épargnants. En Suisse, par contre, les représentants de la branche essaient de détourner la réglementation. Les investisseurs pourraient ainsi rester privés d'une protection légale efficace dans notre pays. C'est d'autant plus incompréhensible que

la plupart des instituts financiers suisses sont tenus depuis des années de respecter les règles du jeu fixées par l'UE. Les procédures sont donc connues. Elles ne devraient pas – si le législateur suisse s'en inspire – engendrer des charges supplémentaires pour les banques.

Cet été, on entendra toujours plus de lamentations sur la hausse des coûts et la suppression de la possibilité de conseiller les petits épargnants. Elles accompagneront la mise en consultation du projet de loi sur les services financiers (LSFin), depuis longtemps réclamé par les associations de consommateurs. Aujourd'hui déjà, la branche met en garde contre les nombreux inconvénients qu'engendreraient pour les petits investisseurs une «surréglementation onéreuse». Elle brandit un argument incompréhensible: les instituts de taille modeste seraient contraints de cesser leur activité de conseil, laquelle ne serait alors plus rentable. Ce ne serait pas une perte pour les petits épargnants, car les clients qui ont un pécule sur leur compte en banque ne seraient plus incités à faire des placements inutiles et assortis de promesses de rendement irréalistes. En effet, l'idée d'acheter de tels produits vient souvent du conseiller et non pas du client.

## La LSFin ne doit pas devenir un tigre de papier

Je me bats pour que la future LSFin réponde aux attentes des investisseurs, qu'elle les protège efficacement. D'une part, cette loi devra assurer la transparence en introduisant l'obligation d'établir un procès-verbal et de fournir un descriptif du produit qui soit simple, comparable et en présente tous les coûts et les risques. D'autre part, il s'agira d'éliminer les fausses incitations à acheter des produits, en contraignant les prestataires à renseigner les clients sur les rétrocessions et leur transfert. Enfin, le rapport de forces inégal nécessite la création d'un instrument juridique qui sera également utile aux petits investisseurs. Dans ce domaine, l'État de droit suisse était une farce. Si les petits investisseurs se sentaient injustement traités, il leur fallait des sommes importantes, beaucoup de temps et des nerfs d'acier pour tenter une action contre un institut financier. La nouvelle LSFin devrait y remédier. ■