

Pertes: peut-on se retourner contre sa banque ou son assureur ?

FRÉDÉRIQUE SCHMIDIGER

La chute vertigineuse des marchés financiers a de quoi inquiéter les épargnants. Surtout ceux qui ont été orientés vers des actifs risqués. Si la Bourse ne se relève pas assez vite, certains pourraient rechercher la responsabilité de leur banque, assureur, ou conseiller en gestion de patrimoine (CGP). Le pourront-ils ? Investir sur les marchés comporte nécessairement un aléa. Comme le rappelle Yves Gambart de Lignières, conseiller en gestion de patrimoine et courtier à Paris et à Vannes, « *Un CGP n'est pas fautif du seul fait de pertes lors d'une crise ou s'il a commis des erreurs dans ses choix. Sa responsabilité consiste à construire un portefeuille qui répond aux besoins de son client et qui respecte la limite des risques qu'il est prêt à prendre. Il se doit aussi de diversifier les investissements pour atténuer les effets d'une crise, d'où qu'elle vienne.* »

Ces conseillers en investissement financier ou courtiers sont parmi les professionnels sur lesquels pèsent le plus de responsabilités et de contraintes. Mais tous les professionnels doivent à leurs clients une bonne information. « *Il ne suffit pas de les avoir informés des risques de façon générale. Il faut avoir fourni une information adéquate et adaptée à chaque client, en rapport avec ses objectifs d'investissement et le type spécifique d'instrument financier ou de service fourni. Ce qui implique de tenir compte des connaissances et de l'expérience de chaque client en matière d'investissement, de sa tolérance au risque, de sa situation financière et de sa capacité à subir des pertes. Il faut aussi s'assurer qu'il a bien compris l'information communiquée* », détaille Benjamin Magnet, associé du cabinet Colbence Avocats, spécialiste du contentieux bancaire et financier.

Ces obligations sont loin d'être toujours respectées, comme en té-

moignent les rappels adressés, depuis décembre, par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) aux assureurs et aux courtiers qu'elle contrôle. En ligne de mire, les incitations à investir en assurance-vie dans des unités de compte (des fonds investis sur les marchés boursiers, immobilier... n'offrant en général pas de garantie en capital).

Gare aux fonds structurés

Plus inquiétantes encore, sont ses recommandations pour la vente de fonds à formule (ou produits structurés, voir p.36). Des produits commercialisés comme la solution pour allier performance et protection du capital. Or, cette protection ne joue que si le produit est conservé jusqu'à son terme. Elle saute si on récupère son argent avant ou, pire, en cas de décès prématuré. Deux cas de figure dont la probabilité est loin d'être négligeable. De même, la garantie peut ne pas jouer son rôle protecteur si les marchés s'effondrent. Selon l'ACPR, dans les documents d'information sur ces produits, de tels scénarios sont parfois à peine évoqués ou présentés comme improbables. À tort.

Pour Hélène Féron-Poloni et Nicolas Lecoq-Vallon, associés du cabinet d'avocats du même nom, ces fonds structurés n'ont rien à faire en assurance-vie. « *Le produit proposé doit répondre aux objectifs du client. Or, ces produits sont incompréhensibles pour la plupart des épargnants qui ne peuvent pas savoir la probabilité qu'ils ont de gagner ou de perdre de l'argent. La crise sera l'occasion de vérifier, si comme la loi leur impose, ils assurent une protection suffisante contre les pertes. C'est en effet la condition pour qu'un produit puisse être proposé comme unité de compte d'une assurance vie.* » Cette violente crise permettra ainsi de tester l'efficacité de la réglementation, renforcée après la crise de 2008. « *On va voir si elle protège réellement les épargnants* », conclut l'avocate. ■

On va voir si la réglementation protège réellement les épargnants

HÉLENE FÉRON-POLONI,
AVOCATE À PARIS