

DANIEL GLASNER

Les gérants de fortune indépendants n'ont pas atteint en Suisse la maturité et l'esprit de corps nécessaires pour créer une association professionnelle unie.

«La profession manque de leadership pour mieux défendre ses intérêts»

PROFIL

DANIEL GLASNER. CEO d'Action Finance à Genève, ex-président du GSCGI
1982-1988. Années américaines. Tout d'abord spécialiste des dérivés au Chicago Board of Trade, il devient, en 1986, l'un des analystes financiers de Samuel Zell, le patron de Equity Financial and Management Co.
1988-1993. Il est engagé à la SBS à Bâle pour monter notamment une opération de «market making» en options.
1993-1995. Il entre chez Darier Hentsch où il travaille notamment avec Bénédict Hentsch pour assister à la gestion du Hentsch Treasury Fund, dépassant 1 milliard de francs à cette époque. «Après la fusion, des équipes étaient venues de la SBS», précise-t-il.
1995-2003. Il est engagé pour «transformer et rendre la société ATAG Asset Management conforme à la loi LBVM», puis passe, en 1999, au service de la Société Financière Privée qui doit se restructurer. Il y remplace son directeur général et fondateur qui vient de perdre sa garantie d'activité irréprochable. En 2003, il décroche une licence bancaire pour cet établissement.
2004. Le 19 mai, il fonde sa société de gestion de fortune, Action Finance SA, spécialisée dans l'analyse, les conseils et la mise en place d'une plateforme «clefs en mains» pour les nouveaux gérants, et intervenant aussi comme expert pour résoudre les conflits entre clients et gérants ou avec les banques.

Daniel Glasner a présidé le GSCGI (Groupement suisse des conseils en gestion indépendants) depuis 2007 jusqu'au début 2010, une association professionnelle née en 1993 d'une scission avec l'ASG, l'Association suisse de gérants de fortune. Le CEO d'action Finance à Genève évoque les dissensions persistantes entre les différentes associations qui nuisent à une bonne défense de la profession. De l'histoire récente, il retient deux dates: celle d'octobre 2007, avec la reconnaissance du statut d'intermédiaire financier pour les gérants indépendants, et celle de janvier 2009, avec la possibilité, pour les clients des gérants, d'obtenir à travers leur gérant de fortune le statut d'investisseur qualifié même s'ils disposent de moins de 2 millions de francs d'avoirs financiers.

Quels sont actuellement les enjeux majeurs auxquels sont confrontés les gérants indépendants?

Il y a évidemment les problèmes liés à la situation conjoncturelle. Mais l'on dénombre aussi de nouveaux défis comme, par exemple, l'apparition de «country manuals» ou «petit guide du savoir-faire réglementaire» auxquels les gérants doivent de plus en plus se soumettre, même lorsqu'ils sont indépendants. Il existe également une dynamique différente qui tend à faire des gérants des grands établissements des vendeurs de produits. Il y a encore des enjeux réglementaires, notamment la pression exercée par un lobby qui demande que les gérants indépendants en charge de la gestion des avoirs des caisses de pension soient affiliés à la Finma. On se dirige donc vers une licence de gérants de fonds appartenant à des institutions de prévoyance. Par ailleurs, une pression s'exerce pour que les gérants indépendants soient soumis à des exigences de fonds propres. Dans ce contexte, la profession manque d'une représentation unique, et elle manque aussi de porte-parole.

Vous dites que la profession manque d'un porte-parole. Mais le GSCGI n'est-il pas l'exemple de ces dissensions?

C'est une question qu'il faut poser à tout membre d'une association à but non lucratif dont la grande majorité des membres sont plutôt réactifs, voire passifs. Les raisons de ma démission en octobre 2009 et mon départ au début de l'année 2010 sont très faciles à comprendre: d'une part j'ai contribué à faire progresser le GSCGI, d'autre part je ne pouvais plus consacrer près de 30% de mon temps à titre bénévole et enfin parce que j'avais une divergence d'opinion avec certains membres du conseil. J'ai accompli en tant que vice-président puis président et avec certains membres du conseil un travail de restructuration de l'association et lui ai insufflé une nouvelle dynamique qui lui a permis entre autres de faire reconnaître par la CFB, le code de conduite du GSCGI, remis à jour, mais datant des années 1990. J'avais aussi contribué à faire accepter en 2007 par la Commission fédérale des banques (CFB) le statut – totalement nouveau – du gérant indépendant en tant qu'intermédiaire financier non-bancaire. Pour le GSCGI, la reconnaissance de son code de conduite représentait une étape importante, car nous avions pu ainsi renforcer notre notoriété vis-à-vis de la CFB et du public. En effet, le GSCGI est purement une as-

sociation professionnelle et non pas une OAR-LBA. Il se distingue donc en tant qu'association professionnelle de la plupart des OAR qui se sont vu reconnaître leur code de conduite, fraîchement fabriqué. Il faut mentionner que ces OAR-LBA sont soumises à l'Autorité de Contrôle, intégrée dans la Finma, depuis près de 10 ans.

J'ai donné ma démission parce que je n'étais pas d'accord avec une partie du conseil du GSCGI qui voulait à tout prix continuer une guerre infantile à l'encontre du Comité de l'OAR-G, qui avait décidé de soumettre lui aussi un code de conduite. Ce manque patent de collaboration du Comité de l'OAR-G avec les objectifs poursuivis par le conseil du GSCGI en matière d'unification et d'uniformisation des tâches de surveillance prudentielle était un «casus belli» à l'encontre du GSCGI. Il convient de rappeler que l'OAR-G est issue et doit entièrement son existence au GSCGI. Ce qui m'importait plus était d'améliorer les règles cadre de notre profession et d'offrir aux gérants des solutions pratiques aux problèmes quotidiens auxquels ils sont confrontés. De plus, la Suisse ayant été mise sous la loupe par le GAFFI, la convocation d'une assemblée générale extraordinaire de l'OAR-G, qui était prête à être lancée, aurait mis de l'huile sur le feu et causer des dégâts supplémentaires à notre place financière par une remise en question médiatique du système d'autorégulation.

Afin d'éviter toute rupture du fonctionnement de notre conseil, j'ai proposé à mes collègues de continuer à présider celui-ci jusqu'à ce que l'on trouve un nouveau président, ce qui n'a pas été possible, semble-t-il, en raison de la lourdeur de la charge.

Pour mémoire, l'ASG perçoit des revenus annuels qui dépassent les 4 millions de francs alors que ceux du GSCGI n'excèdent pas 300 000 francs. Ces deux associations professionnelles ont encore quelques divergences sur l'exercice du métier de gérant et du spectre de sélection de leurs membres, mais j'espère qu'un jour proche nous pourrions faire table rase et nous unir ainsi qu'avec tous les gérants indépendants professionnels en Suisse afin de faire contrepoids à d'autres lobby et parler d'une seule voix aux instances fédérales, au monde politique et au public.

Bien que gérant près de 15% des avoirs déposés en Suisse, les gérants de fortune indépendants en Suisse n'ont pas encore atteint la maturité et l'esprit de corps nécessaires pour créer et financer une association professionnelle nationale, véritablement unie.

Le Forum des OAR ne joue-t-il pas ce rôle dans une certaine mesure?

Non, les diverses OAR sont assujetties à la Finma et ne sont donc pas indépendantes; leur objectif, hormis en ce qui concerne l'ASG et le GSCGI, n'a pas été la création d'associations professionnelles se consacrant à la défense des intérêts de la profession. Par exemple, depuis que les OAR peuvent aussi exercer la surveillance prudentielle, on a assisté à l'adoption de sept codes de conduite prudentielle qui se ressemblent d'ailleurs tous d'assez près. C'est aberrant, «il faut» uniformiser ce «permis de conduire». Les «country manuals» ne sont-ils pas aussi des codes de conduite d'un genre nouveau? Sous sa forme actuelle, le phénomène est récent: on a vu apparaître beaucoup de documents de ce genre depuis début 2011. Les banques prennent l'exercice très au sérieux et engagent des frais importants: il faut obtenir des avis de droit partout où les gérants se rendent pour éviter qu'ils ne se retrouvent en infraction avec la loi du pays de destination. Ensuite, chaque gérant doit passer un test concernant le pays en question et cela aussi entraîne des réorganisations au sein de la banque. On enlève des clients à un gérant pour les placer sous la responsabilité d'un autre qui a passé le test relatif au pays concerné. La relation avec le client s'en trouve modifiée, alors que les affinités passent au second plan. Tout incident doit désormais remonter à la plus haute hiérarchie de la banque et doit faire l'objet d'un rapport formel.

La question se pose aussi de savoir jusqu'où les banques vont obliger les gérants indépendants à se soumettre à ce genre de règles, par exemple en organisant des cours de formation obligatoires. En tant que dépositaires, elles sont tout de même parties à la relation avec le client. La question se pose notamment dans le domaine de la protection de l'investisseur «retail» lequel est regardé comme un petit consommateur. Afin d'accorder plus de souplesse dans l'univers de placements accessibles aux investisseurs qualifiés, le Luxembourg a, par exemple, introduit pour certains fonds de placement collectifs une obligation d'acquiescer des parts pour un montant minimal de 125 000 euros. Dès lors que, selon la législation suisse, un gérant



«Le client est de plus en plus seul pour régulariser ses actifs non déclarés. Les banques veulent se dissocier de cette activité.»

peut parfaitement investir de plus petits montants pour ses clients qui sont au bénéfice du statut d'investisseur qualifié, cette différence de seuil minimum d'entrée peut représenter un conflit de droits. Dans l'énumération des importantes différences pouvant exister d'un pays à l'autre, l'on relèvera que l'Uruguay va très loin, puisqu'il ne fait pas de distinction entre clients fortunés ou non, les mêmes règles prudentielles étant applicables à tous.

En tant qu'expert, vous êtes bien placé pour mesurer les limites de la protection des investisseurs sur le marché suisse de la gestion de fortune.

En effet, il s'avère que deux clients directs d'une banque à Zurich, lesquels avaient en 2007 un capital initial de près de 1,5 million de francs chacun se sont retrouvés avec un solde négatif de 700 000 francs, donc des dettes. Dans ce cas, l'expert intervient d'abord à titre privé, pour analyser le type de relation qui s'est construite entre la banque et les clients et établir un état des lieux; par la suite, si la banque considère qu'elle a une certaine responsabilité dans cette débâcle, mon objectif est de l'amener à négocier un dédommagement décent. En dernier recours, il y a aussi les tribunaux, mais les procédures peuvent durer dix ans. Malgré cela, je suis défavorable à une protection trop contraignante des investisseurs si cela revient à leur enlever toute capacité de discernement: celui qui veut prendre des risques doit pouvoir le faire, en toute connaissance de cause.

Pour l'instant, le risque le plus sérieux pour nombre de clients n'est-il pas d'ordre fiscal?

En effet, le client doit d'abord réfléchir à la façon de régulariser ses actifs non déclarés. Il est de plus en plus seul et «non-accompagné» pour accomplir cette tâche, car les banques veulent se dissocier de cette activité. Déjà, les banques ne veulent plus faire de mises à disposition en Suisse pour des clients qui ont transféré leur compte à Singapour ou hors de Suisse. Plus question de créditer ici en espèces pour débiter un compte là-bas. D'une manière générale, les banques ont aussi cessé de proposer activement le transfert des avoirs du client de Suisse à un nouveau compte dans leur propre banque à Singapour. Certains clients pensent que leurs avoirs échappent plus facilement à une demande d'entraide. Mais ce genre de stratégie paraît déjà dépassé.

Quelles ont été les conséquences sur la profession de la pression réglementaire de ces dernières années?

On voit de moins en moins de gérants indépendants qui travaillent seuls ou à deux. Ils privilégient de petites structures qui regroupent trois ou quatre personnes. L'introduction de la révision prudentielle, en janvier 2009, pour tous ceux qui souhaitent disposer du statut d'investisseur qualifié, oblige les gérants à mieux s'organiser et à structurer leurs méthodes de travail, donc à cultiver le côté administratif de leur activité. Mais tout cela coûte cher, car il faut payer l'intervention d'un réviseur et mettre en place une organisation de travail adéquate. Quant au client, il doit dorénavant être parfaitement informé sur les honoraires et les rétrocessions que le gérant indépendant ou la banque prélèvent et reçoivent. En outre ceux-ci doivent expliquer au client plus en détail les éventuels conflits d'intérêts inhérents à leur profession.

Il est aussi question d'introduire des exigences de fonds propres?

Un gérant indépendant n'a pas besoin de disposer de fonds propres aussi importants que ceux exigés de la part des banques, car les avoirs du client sont précisément déposés auprès de la banque. En revanche, pour pallier à toute faute professionnelle, le gérant indépendant devrait souscrire à une assurance responsabilité civile, ce qui est encore loin d'être la règle; même si l'ASG et le GSCGI la recommandent vivement, elle n'est pas rendue obligatoire pour leurs membres.

Certains gérants ne sont-ils pas tentés d'alléger leurs charges en se limitant à des activités de conseil?

Ceux qui n'offrent que du conseil financier, sans bénéficier d'un pouvoir de gestion sur les comptes des clients, ne sont pas assujettis à l'obligation de s'affilier à un organisme d'autorégulation (OAR) et l'on observe effectivement quelques cas de gérants qui ne veulent plus d'affiliation à un OAR. Il y a l'allègement des charges administratives, mais il y a aussi le fait qu'un conseiller financier de ce type n'a pas besoin de «connaître son client» au sens de la loi sur le blanchiment d'argent (LBA).

Mohammad Farrokh