

Le besoin de ratios de capital bien plus sévères

ANAT ADMATI.

Fragile et dangereux, le secteur bancaire expose le public à des risques graves et inutiles

.....
NICOLETTE DE JONCAIRE

Si les autorités de régulation pensaient en avoir fait assez, elles se leurrent. Les ratios de 4,5 à 7% de Tier 1 et le ratio de levier de 3% paraissent tout à fait insuffisants à la titulaire de la chaire de Finance et d'Economie de la Graduate School of Business de l'Université de Stanford, Anat Admati, invitée hier à l'EPFL par Luisa Lambertini, professeure au Swiss Finance Institute. Revenant sur les thèmes de son best seller*, Anat Admati juge que les nouvelles exigences sont fondées sur une analyse erronée.

Ce qui est en jeu? Un levier beaucoup trop important menant aisément à l'insolvabilité, une interdépendance aigue des acteurs financiers - avec l'effet de contagion qui en découle - et une réglementation biaisée et inefficace.

Anat Admati estime que le système bancaire est trop vaste, systématiquement périlleux et trop opaque pour être contrôlé et régulé. Il favorise la dette gouvernementale au détriment de la dette d'entreprise, ne jouant pas correctement son rôle de facilitateur économique. Les subventions gouvernementales considérables en faussent la concurrence. Elle constate aussi que depuis 2006, le système bancaire n'a fait que grossir. Selon les chiffres qu'elle annonce, le total des bilans bancaires serait passé de 37.800 milliards de dollars à 49.2000 milliards.

Quant aux dérivés des 21 banques actives sur ces marchés, ils sont passés d'un notionnel de 409.000 milliards en 2006 à 661.000 milliards en 2013. La taille moyenne des bilans bancaires est, elle-aussi, en hausse. Elle s'attaque aussi à l'ambiguïté des présentations comptables. Le bilan de J.P. Morgan Chase de 2011 se montait à 2260 milliards de dollars selon les normes US GAAP et à 4060 milliards selon les normes IFRS. La différence est à chercher dans la capacité de compenser les positions de trading et le financement correspondant. Plus inquiétant encore, selon elle, sont les dérivés et autres éléments hors bilan. Sans compter une comptabilisation problématique des prêts ou des artifices comptables comme le Repo 105, tristement célèbre depuis la faillite de Lehman.

Isoler les métiers - sous forme de Glass-Steagall ou de Volcker - est peut-être une solution mais ne

protégera pas les déposants et ne réduira pas l'interdépendance, estime-t-elle. Seule arme vraiment efficace, une augmentation sérieuse des capitaux propres. Une décision que Bâle III n'a pas réellement imposée. «Tripler les exigences existantes peut paraître sévère, mais seulement si l'on ignore que tripler presque rien ne donne que peu de résultats» écrivait Martin Wolf dans le *Financial Times* en 2010. Une phrase qu'Anat Admati reprend à son compte. L'endettement des banques s'est immensément accru depuis 150 ans. Au XIX^e, leurs engagements étaient limités par la responsabilité illimitée de leurs associés et leurs capitaux propres représentaient plus de 50% de leurs actifs. Jusqu'aux années 1940, aux Etats-Unis, le capital des banques ne tombait pas sous la responsabilité limitée. Depuis, il décline régulièrement.

Alors qu'hors secteur bancaire les entreprises maintiennent un ratio moyen de capitaux propres de 30% (et ce sans qu'aucune réglementation ne les y oblige), les banques se lamentent de se voir imposer des ratios atteignant au maximum 5%.

Plutôt que distribuer sans compter des dividendes, les banques devraient mettre de côté les profits des bonnes années pour se construire le coussin nécessaire à leur survie en période de tensions. Le conflit d'intérêt entre actionnaires et crédateurs est flagrant. Les rémunérations excessives des cadres bancaires - liées au Return on Equity - n'arrangent rien.

Outre l'insuffisance des ratios de capital, Anat Admati reproche à Bâle III d'imposer un système de poids des risques à la fois trop complexe et trop vulnérable aux erreurs. Qui en outre continue à favoriser la dette gouvernementale à la dette d'entreprise.

Anat Admati n'a pas tort sur tous les points. Le poids des risques est effectivement sujet à des calculs souvent douteux. Comme on l'a vu au moment des subprimes ou de la crise des risques souverains en zone euro. La responsabilisation personnelle des banquiers fait défaut. Les banques en commandite ne font que rarement défaut.

Il est toutefois dommage qu'elle n'ait pas couvert le processus associé aux agences de notation et à leurs intérêts ambigus. Ni celui d'une titrisation excessive et mal évaluée. Qui reste le fondement de la crise de 2008. Et encore moins le rôle qu'ont joué les banques centrales et leurs politiques d'assouplissement monétaire dans le gonflement des actifs bancaires depuis 2008.

* *The Bankers' New Clothes*

Les résultats très concrets d'un dialogue intensifié

ASSURANCES. L'association des courtiers est confrontée à de nombreux changements abordés au prochain Forum.

CHRISTIAN AFFOLTER

Les efforts d'intensification de la communication concrétisés viennent à point nommé. Les courtiers en assurances se trouvent confrontés à de nombreuses décisions cruciales. Leur portée est telle que prendre les mauvaises options peut remettre en cause la viabilité de leur activité. Le conseil par une association ou les échanges avec d'autres membres peuvent aider à éviter les écueils. Lors du prochain Forum ACA du 15 mai à Chavannes-de-Bogis organisé pour la première fois sous la présidence de Loïc Dubost, il s'agit tout d'abord de sensibiliser les courtiers au nouvel environnement qui leur est imposé tant par les régulateurs (d'où l'importance qu'ils soient représentés en force auprès des autorités politiques par une association comme l'ACA) que par leurs partenaires assureurs. L'intervention de Bruno Dorner du Département fédéral des finances est ainsi destinée à les familiariser avec toutes les modifications légales qui les concernent. «L'entrée en vigueur de Fatca au 1er juillet touche les courtiers actifs dans l'assurance-vie. Ils doivent remplir les questionnaires y relatifs et notamment indiquer les ayants-droits écono-



LOÏC DUBOST. Le responsable de la communication de l'ACA préside pour la première fois le Forum.

miques», précise Loïc Dubost qui donne un premier aperçu. D'autre part, même si le sujet n'est pas officiellement thématique lors du Forum, beaucoup d'échanges entre les participants pendant les périodes de networking vont probablement tourner autour des résiliations unilatérales de contrats de courtier par certains assureurs. L'ACA (Association des Courtiers en Assurances) a d'ailleurs agi en tant que médiateur pour des membres touchés par ces mesures.

Et elle a engagé le dialogue d'une manière perceptible par tous les membres: «Certaines réponses que nous avons données à l'un de nos membres ont été légèrement adaptées et ensuite envoyées sous forme de newsletter à l'ensemble des membres. Ceux-ci ont ainsi déjà pu constater des résultats

concrets avec la nomination d'un responsable de la communication», se réjouit Loïc Dubost. Une discussion ouverte a également été engagée en ce qui concerne le Forum: «A l'issue de l'édition précédente, nous avons pour la première fois mené un sondage.» Très satisfait des retours (également de courtiers n'ayant pas participé au Forum), il a adapté la formule du Forum à ces remarques. Des dossiers complets seront remis aux participants, et les réaménagements prévus dans les espaces dédiés aux conférences devraient favoriser la lisibilité des présentations et encourager les échanges actifs. Le programme est devenu un peu moins chargé et favorise plus les discussions entre les participants. Sans toutefois perdre de son intérêt au niveau des informations et des discussions proposées dans le cadre des deux conférences (en plus de Bruno Dorner, une analyse du risque entreprise du point de vue d'un groupe mondial, d'un juriste-fiscaliste et d'un représentant d'une assurance tenu

à fournir un point de vue indépendant) et la table ronde (Aldo Ferrari et Guy Parmelin sur l'avenir des trois piliers) organisées. D'autant moins que la modération est cette fois prise en charge par le directeur romand désigné d'Avenir Suisse Tibère Adler. Le succès de cette nouvelle proposition est déjà probant. Un mois avant le Forum, le nombre d'inscrits est déjà identique à celui des participants à l'édition 2013, et il accueillera sept nouveaux partenaires, passant ainsi à 25. Pour mieux ancrer l'ACA dans l'esprit des jeunes courtiers, elle a également créé un prix qui sera remis pour la première fois lors du Forum. Il récompense la meilleure note obtenue par un représentant de Suisse francophone lors de l'examen d'Intermédiaire en Assurances. Cette année, la question d'offrir à la lauréate l'intégration à l'ACA en tant que membre ne se pose pas, puisqu'elle en fait déjà partie. Ce qui est pour Loïc Dubost une belle preuve de l'intérêt d'une adhésion à l'ACA. ■

IL S'AGIT D'ABORD DE SENSIBILISER LES COURTIERES AU NOUVEL ENVIRONNEMENT QUI LEUR EST IMPOSÉ TANT PAR LES RÉGULATEURS QUE PAR LEURS PARTENAIRES ASSUREURS.

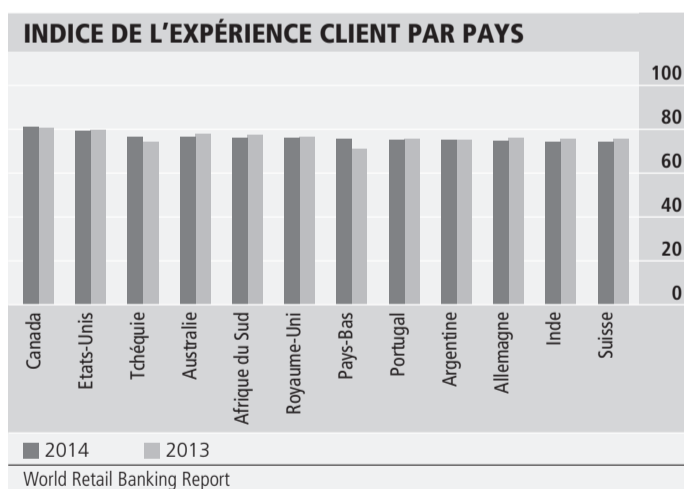
L'insatisfaction des clients dans les prestations bancaires

RETAIL BANKING.

La majorité des 18-34 ans sont mécontents des services numériques.

.....
TIAGO PIRES

Pour la première fois en trois ans, la satisfaction des clients dans leur relation avec les banques de détail est en net déclin. La Suisse n'est pas épargnée par ce mécontentement et accuse également une tendance à la baisse. Elle arrive en douzième position, loin derrière le Canada qui occupe le premier rang. Les Etats-Unis et la République tchèque figurent respectivement deuxième et troisième. Ce constat est mis en évidence dans la onzième édition du World Retail Banking Report (WRBR) élaborée par l'European financial marketing association (EFMA) et la société de conseil, de services informatiques et de l'infogérance Capgemini, tous deux basés en France. Cette année l'indice «expérience client positive» se monte à 39,5% contre 41,6 points en 2013. Dans plus d'un quart des pays que couvre l'enquête Voice of the Customer du WRBR, le nombre de clients ayant fait état d'expériences positives a chuté de plus de 10%. Ce résultat représente un revers de tendance par rapport à l'année 2013, marquée



par des hausses générales supérieures à 20%. Les facteurs technologiques, démographiques ou de compétitivité jouent un certain rôle dans l'élaboration du rapport. L'étude met pourtant en avant une autre raison: le manque d'investissement dans les instruments numériques. Conséquence directe: la fourchette d'âge entre 18 et 34 ans dite génération Y est insatisfaite des services proposés. Selon Capgemini, les banques doivent transformer leurs services digitaux et tirer le meilleur parti des réseaux sociaux. Pour le directeur des ventes et du marketing de l'activité mondiale services financiers de Capgemini, Jean Lassignardie, «la diminution de la part de clients satisfaits doit

être interprétée comme un signal très sérieux pour les banques. Pour inverser cette tendance préoccupante, elles doivent mieux appréhender l'évolution des souhaits des clients et, plus particulièrement, les attentes de la génération Y, qui préfigurent les services bancaires de demain et leur transformation numérique.» Les attentes de cette génération, notamment par le biais des plateformes numériques, sont nettement plus élevées que celles de la population en générale. Ceci est dû en raison de leur utilisation intensive et sophistiquée des technologies. Les clients issus de cette tranche d'âge représentent un quart à un tiers de la population. Et leur influence ne cesse de croître, selon le WRBR.

La plupart des banques sont encore aux prémices d'une stratégie dans le domaine d'après le rapport. Pour mettre en œuvre une stratégie efficace, Capgemini indique que les banques devront développer une infrastructure à plusieurs niveaux: adapter les plateformes au développement et l'hébergement des applications, mise en place de solutions d'analyse des données de type Big Data et garantir un renforcement de la sécurité des données des clients. La réussite de ce projet passe par la conciliation des exigences des clients actifs sur les nouvelles technologies et l'utilisation des canaux traditionnels. Le secrétaire général d'Efma, Patrick Desmarès, considère que «la banque n'est plus une agence ou un endroit où les clients se rendent, mais un ensemble de services disponibles partout et à tout moment. Quelles que soient les exigences des clients en terme de lieu, d'horaire, de relation, les banques se doivent de pouvoir répondre à leurs besoins.»

Face à cette donne, les établissements bancaires investissent dans les instruments numériques. C'est le cas notamment de Saxo Bank. Cette dernière affirme mettre en œuvre une «stratégie de séduction» auprès des générations Y en prénant conscience de cette tranche d'âge importante. ■

GUNVOR: emprunt syndiqué à Singapour

Gunvor a annoncé le lancement d'une facilité de crédit renouvelable de 350 millions de dollars en deux tranches d'un et trois ans, via sa filiale Gunvor Singapour. Les fonds levés serviront à refinancer l'emprunt renouvelable du 6 juin 2013 et à assurer les besoins en capitaux de la société enregistrée à Amsterdam et opérant principalement depuis Genève et Singapour. L'opération est menée par Arab Petroleum Investments, DBS Bank, First Gulf Bank (branche de Singapour), ING Bank (branche de Singapour), Malayan Banking Berhad (branche de Singapour), Société Générale Corporate & Investment Banking et ABN AMRO Bank (branche de Singapour), sous la houlette de Rabobank International.