



Banques privées suisses : un secteur d'exportation comme les autres

Discours de M. Yves Mirabaud

Président de l'Association de Banques Privées Suisses

Private Banking Day - Genève

Le 10 juin 2016

Seul le discours prononcé fait foi – Embargo le 10.06.2016, 12.00 heures

Au nom de l'Association de Banques Privées Suisses et de l'Association de Banques Suisses de Gestion, je suis heureux de vous souhaiter à tous la bienvenue à ce premier Private Banking Day. L'objectif de cette manifestation, qui se tiendra dorénavant chaque année à la même période, est de se pencher sur la santé de la gestion de fortune privée en Suisse, et d'esquisser des solutions pour son avenir.

En préambule, je tiens à vous remercier d'être venus si nombreux. Votre présence témoigne de l'intérêt que vous portez aux banques privées suisses et à leur devenir. Le secteur de la gestion de fortune a de nombreux défis à relever et tous les atouts en mains pour y parvenir. Nous en parlerons tout au long de cette journée.

Un secteur d'exportation

Mais avant d'entrer dans ces considérations, je souhaite vous rappeler que le secteur financier est avant tout un secteur d'exportation. Un seul chiffre devrait déjà suffire à nous en convaincre : il existe en Suisse 275 banques pour 8 millions d'habitants. Qui peut penser qu'un tel nombre de banques pour un si petit nombre d'habitants est un modèle économiquement viable ? Non, cela signifie forcément que la plus grande partie de la clientèle de ces banques se trouve hors de nos frontières.

Avec une part de marché de 25 %, la Suisse représente la principale place de gestion de fortune transfrontalière du monde, bien avant ses principales rivales que sont Londres et Singapour. En 2014, les avoirs étrangers gérés depuis la Suisse se montaient à quelque 2 400 milliards de francs, dont 40% proviennent de l'Union européenne.

L'accès au marché

Ces quelques chiffres démontrent, si besoin est, que la prospérité du secteur suisse de la gestion de fortune découle directement de la qualité de ses relations avec l'étranger, et principalement avec l'Union européenne. En clair, la gestion de fortune suisse ne conservera sa place de numéro un mondial que si elle peut continuer à proposer sans restrictions ses prestations à l'étranger. C'est un défi de taille, qui est loin d'être gagné.



Les législations en vigueur dans la majorité des pays européens ne permettent pas à nos banques d'aller activement à la rencontre des clients dans leur pays de résidence pour leur proposer les prestations des banques suisses. Elles doivent attendre passivement que le client vienne de son propre chef en Suisse pour solliciter leurs services sur place. Si elles souhaitent démarcher des clients à l'étranger, elles doivent aujourd'hui le faire à travers des entités établies dans les pays concernés. Une situation insatisfaisante, qui occasionne des coûts considérables pour les banques et qui les forcent à créer des emplois à l'étranger et non en Suisse. Ce sont des opportunités perdues pour le développement de l'économie en Suisse, sans compter les pertes fiscales pour l'administration et les cantons.

Notre succès futur dépend donc de la capacité de la Suisse à se garantir un accès sans restriction aux marchés étrangers, accès que la Suisse offre déjà à ces pays, il n'est pas inutile de le souligner. Et là, plusieurs voies s'ouvrent à nous, qui doivent toutes être poursuivies en parallèle :

- La première se joue sur le plan réglementaire : nous devons travailler à rendre notre réglementation équivalente aux législations internationales, mais sans faire de Swiss finish. C'est notamment ce que visent les deux projets de lois LSFIn et LEFin que toutes les banques soutiennent.
- La seconde consiste à conclure des accords bilatéraux avec les principaux pays où résident nos clients, à l'instar du protocole signé récemment avec l'Allemagne. De tels accords devraient à tout le moins être négociés en lien avec l'octroi de l'échange automatique à un pays.
- Troisièmement, parallèlement aux accords bilatéraux, nous devons réfléchir à comment préparer un accord global sur les services financiers pour le cas où les obstacles externes tant qu'internes, qui se dressent sur cette voie, seraient levés.

Une main d'œuvre qualifiée

Toutefois, l'accès au marché n'est pas la seule pierre d'achoppement dans nos relations avec l'Union européenne. Le vote du 9 février 2014 contre l'immigration de masse a détérioré nos relations avec Bruxelles, et rendu incertaines les conditions pour la pratique de notre métier en Suisse même. Du fait qu'un grand nombre de nos clients sont d'origine étrangère, et principalement européenne comme on l'a vu plus haut, nous avons besoin de talents de haut niveau que l'on ne trouve pas toujours en Suisse, et surtout de collaborateurs qui proviennent des mêmes pays que nos clients, connaissent leur langue, leur culture et leurs coutumes.

Actuellement, le Conseil fédéral cherche une solution consensuelle qui respecte à la fois la Constitution fédérale et l'accord sur la libre circulation des personnes entre la Suisse et l'Union européenne. A défaut, il prévoit de gérer l'immigration au moyen d'une clause de sauvegarde unilatérale. Une solution acceptée par l'Union européenne est cependant nécessaire pour sécuriser la voie bilatérale et rétablir la sécurité juridique, élément essentiel de l'attractivité de la Suisse.