

Allocution de bienvenue Philipp Rickenbacher, président de l'ABG

Private Banking Day Zurich, 10 juin 2022

Seul le texte prononcé fait foi.

Mesdames, Messieurs,

Après l'annulation de l'édition 2020 du Private Banking Day 2020 et une édition 2021 hélas sans public, j'ai l'honneur et la joie aujourd'hui de pouvoir vous accueillir personnellement, en ma qualité de président de l'ABG et au nom de nos deux associations, à cette sixième édition – déjà – du Private Banking Day. Le fait que vous vous soyez déplacés en grand nombre témoigne de votre confiance dans le travail de l'association, et je tiens à vous en remercier. J'aimerais également remercier mes collègues de l'ABPS pour leur collaboration aussi étroite que constructive ces dernières années, car elle a permis de défendre les intérêts de la place suisse de gestion de fortune avec encore plus d'efficacité.

Le Private Banking Day a eu lieu la dernière fois à Zurich il y a cinq ans. Les éditions suivantes se sont déroulées dans d'autres places financières suisses : Lugano, Lucerne et Genève. Cela met en lumière la large assise, mais aussi l'importance de la place de gestion de fortune pour toute la Suisse. En termes de contenu, nous nous sommes intéressés à des sujets d'une pertinence centrale pour notre branche ayant un caractère macro-économique, politique, réglementaire ou opérationnel. Ainsi, lors de nos rencontres ces dernières années, les défis les plus divers ont été débattus, comme les relations bilatérales avec l'UE, l'accès au marché, les taux d'intérêt négatifs, les cyberrisques ou la finance durable, et de précieuses conclusions ont pu en être tirées pour le futur de notre branche.

Tandis que nous nous rencontrons aujourd'hui pour nous interroger sur l'avenir de notre branche, l'actualité nous rappelle de façon cruelle que la prospérité économique et le libre-échange sont quasi impossibles sans les fondements de la paix et sans un ordre mondial basé sur le droit international. À quelques heures de vol à peine de notre pays se déroule une brutale guerre d'agression qui n'impacte pas seulement l'Europe et l'économie mondiale, mais aussi la Suisse et sa place financière. Ce qui a paru longtemps inimaginable est donc devenu réalité. Nous avons découvert dans la douleur combien la prospérité que nous avons bâtie et les libertés que nous avons acquises sont fragiles. Nos pensées vont dès lors aussi vers la population ukrainienne.

Après avoir plus ou moins surmonté la pandémie, le monde continue de rester en phase d'incertitude et de bouleversement. Dans un tel contexte, notre pays et son économie ont plus que jamais besoin comme boussole d'une combinaison d'agilité et de valeurs suisses fortes. Parmi ces fortes valeurs typiquement suisses figurent notamment des vertus telles que la liberté, la responsabilité, la stabilité, la subsidiarité, la modestie, la fiabilité et la minutie. Et dans le contexte actuel, en plus de la rapidité de réaction des différents acteurs, une solide épine dorsale est ainsi nécessaire pour pouvoir faire face à de violents vents contraires. C'est tout particulièrement vrai dans notre branche.

Dans le cadre de notre rencontre de ce jour, nous allons analyser en profondeur la thématique « USP Swiss Private Banking – How to stay the best in class ? », autrement dit « Qu'est-ce qui fait le succès et la force de notre branche ? ». Le positionnement toujours très efficace de la place suisse de gestion de fortune prouve que le secret professionnel du banquier n'était de toute évidence pas la « Unique Selling Proposition » de notre branche et montre que son succès constant est en réalité le fruit d'un ensemble de facteurs.

La base de cette réussite est incontestablement la qualité exceptionnelle du conseil offert à notre clientèle ainsi que les relations personnelles entretenues avec nos clients, à l'épreuve des crises. À cela s'ajoutent des facteurs spécifiquement liés à la place suisse, tels qu'un cadre libéral et orienté sur un libre-échange favorable à l'esprit d'entreprise, la proximité entre les acteurs de la branche, le monde politique et les administrations ainsi que le monde scientifique, un bon accès aux talents tant suisses qu'étrangers, le niveau de formation globalement très élevé, le haut degré de sécurité juridique et la densité du réseau d'infrastructures. Aujourd'hui, nous voulons analyser en profondeur ces facteurs de succès et identifier les leviers qui devraient nous permettre de rester les meilleurs. Par le passé, notre place financière a prouvé à maintes reprises qu'elle était capable de relever bien des défis. Pour autant, nous ne pouvons pas nous permettre – surtout en ces temps agités – de nous reposer sur nos lauriers.

Avant d'aborder quelques recommandations d'action centrales par rapport à nos conditions cadres, j'aimerais faire un bref « état des lieux » de la branche. La Suisse reste le numéro un mondial dans le domaine de la gestion de fortune transfrontalière. En raison d'une concurrence sans cesse plus intense, cette position n'est toutefois pas gravée dans le marbre. Les centres financiers asiatiques ont en effet le vent en poupe et pourraient nous dépasser sous peu.

La place suisse de gestion de fortune doit pouvoir résister à cette concurrence. Cela est dans l'intérêt non seulement de ses acteurs, mais aussi de toute la Suisse, car l'activité de gestion de fortune continue de revêtir une très grande importance pour la place financière suisse et pour l'économie suisse dans leur ensemble. Je rappelle que le private banking génère au total environ la moitié des revenus du secteur bancaire et constitue dès lors incontestablement le principal pilier de la place financière helvétique. Ces revenus sont issus aux deux tiers des opérations transfrontalières, l'Europe étant de loin le premier marché, avec une part d'environ 40%. Ce fait souligne la forte orientation vers l'exportation de notre place bancaire, en particulier à l'égard du marché européen.

Aujourd'hui, les services de la branche de la gestion de fortune sont toujours principalement produits en Suisse. Par le passé, cela a permis de créer des emplois dans notre pays et d'y générer de la valeur et des revenus fiscaux. Cet effet positif ne peut pas occulter le fait que les coûts de production de ces services sont également générés en Suisse. Jusqu'à présent, le facteur « franc fort » a joué un rôle majeur dans le niveau de ces coûts, qui ont impacté notre branche, tout comme d'autres secteurs tournés vers l'exportation. À cela s'ajoutent des coûts réglementaires traditionnellement élevés ainsi que ceux liés à des obstacles à l'accès au marché parfois quasiment insurmontables.

Dans ce contexte, on ne s'étonnera pas que les stratégies onshore gagnent sans cesse en importance. Qui plus est, les actifs sous gestion transfrontalière ne représentent qu'une petite partie – même s'il s'agit d'une jolie « niche » – des avoirs financiers mondiaux. Il en résulte que ceux qui peuvent se le permettre effectuent en parallèle des opérations onshore et offshore. Cela induit une concurrence sans cesse accrue entre les exportations suisses vers l'étranger et les investissements directs à l'étranger, dans le but de pouvoir servir localement les différents marchés. D'autres secteurs

exportateurs suisses opérant à l'échelle mondiale sont confrontés depuis de longtemps à ce phénomène. Un tel développement accroît bien sûr le risque de délocalisation si la place suisse venait à perdre pied.

Je ne voudrais pas conclure cet « état des lieux » sans mentionner la transformation réglementaire fondamentale que notre pays et ses banques ont menée à bien au cours de la dernière décennie – ce, avec un succès certain. Le très long catalogue de nouvelles réglementations, avec son cortège d'ordonnances et de circulaires de la FINMA, dont les dispositions sont aujourd'hui toutes en vigueur et au demeurant mises en œuvre par les instituts bancaires avec une minutie toute suisse, en dit long sur l'ampleur de l'évolution : EAR, Bâle III, BEPS, CDI, FATCA, LSFIn, LEFin, LIMF, LBA, LPCC, TBTF et j'en passe. Et je vous le demande : qui, il y a 15 ans – en ayant eu connaissance à l'avance de ce catalogue – aurait osé parier qu'une banque puisse encore être gérée de manière rentable compte tenu de toutes ces exigences réglementaires additionnelles ? Ou même – avec succès ?

J'en viens à présent à mes recommandations d'action en lien avec les conditions cadres dans lesquelles notre branche est amenée à opérer compte tenu des multiples défis à relever. Permettez-moi – pour ne pas trop empiéter sur la discussion de fond à suivre du panel sur l'avenir de la branche – de me concentrer sur trois points géopolitiquement pertinents en relation avec les autorités :

Primo : nous devons entretenir la réputation de la place financière suisse, promouvoir légitimement nos atouts avec davantage de détermination et nous défendre en particulier contre les attaques injustifiées lancées depuis l'étranger. Nous ne pouvons en aucun cas accepter que l'on nous fasse passer pour le « vilain petit canard ». Il est essentiel que nous mettions en évidence notre traitement transparent du passé et notre transformation réglementaire radicale et que nous soulignons la rigueur de notre dispositif réglementaire et de sa mise en œuvre. Songeons notamment à l'échange automatique de renseignements et à la réglementation sur le blanchiment d'argent, sans cesse étendue et renforcée en conformité avec les normes internationales. Même si l'on ne saurait exclure toute infraction dans le futur et l'éventualité de nouvelles corrections réglementaires nécessaires, j'aimerais le dire clairement : si, dans le monde actuel, quelqu'un cherche à blanchir son argent à grande échelle et en toute discrétion, il n'aura vraiment guère de chances d'arriver à ses fins en Suisse.

Secundo : concernant la politique de neutralité et, partant, de sanctions, qui fait actuellement l'objet de grands débats, on peut clairement affirmer que la place bancaire helvétique est tout sauf un « franc-tireur ». L'adoption immédiate des sanctions européennes et américaines à l'encontre de la Russie en relation avec la guerre en Ukraine en est le plus récent exemple. Aucun institut financier en vue et opérant à l'international ne saurait s'y soustraire, et c'est une très bonne chose ainsi. En tant que pays souverain, la Suisse a cependant une marge de manœuvre dans la matérialisation et dans l'évolution de sa politique de neutralité et, de ce fait, dans l'adoption des sanctions internationales, compte tenu des aspects les plus divers. Au cours de l'histoire de la Suisse moderne, la politique de neutralité s'est constamment adaptée aux réalités et aux contraintes géopolitiques du moment depuis la signature du Traité de Vienne, en 1815. Il va de soi que cette neutralité souhaitable est un exercice d'équilibriste dans un monde de blocs économiques et militaires toujours plus en conflit. Dans ce contexte, la politique suisse de sanctions ne peut cependant pas faire fi de principes élémentaires de l'État de droit, comme certaines voix populistes le préconisent pourtant çà et là. La Suisse doit bien davantage continuer de pratiquer une politique de sanctions indépendante qui soit fidèle à ses valeurs fondamentales.

J'en viens maintenant au troisième point : les relations entre la Suisse et l'UE. En rompant de manière unilatérale les négociations sur l'accord-cadre institutionnel, la Suisse s'est mise dans une position difficile qui rend épineuse toute reprise constructive des discussions. Le conflit ukrainien a toutefois remis en lumière la communauté de valeurs qui unit la Suisse et l'UE, ce qui, espérons-le, relancera les relations bilatérales au point mort. Dans ce cadre, nous soutenons l'approche verticale actuellement suivie par le Conseil fédéral et qui tend à régler des questions institutionnelles dans des secteurs bien définis. En la matière, nous souhaitons clairement que le secteur bancaire soit également explicitement intégré dans un éventuel paquet de négociations avec l'UE. Le secteur bancaire mérite de recevoir la même attention que d'autres dossiers tels que l'électricité, le medtech ou la recherche. Concrètement, il s'agit avant tout de garantir un accès mutuel au marché pour les banques entre la Suisse et l'UE, ce qui irait de paire avec le règlement d'un seul coup de toutes les questions institutionnelles dans ce domaine du point de vue de la branche. Il faut rappeler dans ce contexte qu'il y a quatre ans, à Lugano, le Conseiller fédéral Cassis a relevé, à juste titre, que la branche financière n'était, à l'époque, pas encore unie quant à une possible approche pour l'accès au marché européen. Dans l'intervalle, la branche a corrigé le tir et s'est enfin entendue sur une approche « spécifique aux instituts ». Dans cette approche, seuls les instituts financiers souhaitant proposer activement leurs services dans l'UE se soumettraient intégralement – et, partant, de manière dynamique aussi – aux réglementations européennes.

Au-delà de ces trois points, il est nécessaire d'agir sur d'autres leviers pour assurer l'avenir de la gestion de fortune suisse. Pour être pérenne, la branche doit elle-même relever résolument un certain nombre de défis et se pencher avec ses clients sur les thèmes à venir. Je pense en particulier au sujet de l'« investissement durable », qui met davantage l'accent sur les critères ESG et revêt une importance croissante pour nos clients. Mais également les investissements et l'adoption de nouvelles technologies dans le cadre de la numérisation en font partie, tout comme la nécessité pour les acteurs financiers de ne pas ignorer les opportunités offertes par les actifs numériques ou la finance décentralisée et de suivre tout nouveau développement. Je suis sûr que les participants à notre podium nous fourniront des pistes très intéressantes à ce propos.

Pour terminer, j'aimerais revenir sur la situation de crise dans laquelle nous nous trouvons encore – et sans doute pour un moment – compte tenu du contexte géopolitique : même s'il n'existe pas de « bonnes » crises, toute crise est également source d'opportunités. En d'autres mots : « Never let a good crisis go to waste », une citation attribuée à Winston Churchill, alors qu'il s'employait à créer les Nations Unies à l'issue de la Seconde Guerre mondiale. En ce sens, le moment est venu aujourd'hui pour notre branche d'engager une réflexion sur sa transformation et sur la mise à profit des opportunités qui se présentent, sachant que nous sommes actuellement dans une position relative de force. Il appartient à tous les acteurs, à leur niveau, de trouver les bonnes réponses aux défis auxquels ils font face.