

Exposé de Boris F.J. Collardi, président de l'ABG et CEO de la Banque Julius Baer & Cie SA

20.01.2015, Berne

Le discours prononcé fait foi – Délai d'embargo : 20.01.2014, xx h

Perspectives d'avenir de la gestion fortune en Suisse

Mesdames et Messieurs,

Avant de vous donner un aperçu des défis économiques et des chances pour notre branche, permettez-moi de vous présenter brièvement nos organisations (slide 4). L'ABG et l'ABPS représentent ensemble 40 banques privées qui ont leur siège en Suisse et sont principalement actives dans la gestion de patrimoine pour la clientèle privée et institutionnelle. Nous gérons en Suisse et à l'étranger une fortune estimée à plus de 1'500 milliards de francs et employons quelque 20'000 collaborateurs, dont environ deux tiers travaillent en Suisse et un tiers à l'étranger. Sous l'impulsion des marchés extérieurs en pleine croissance, la part provenant de l'étranger devrait continuer d'augmenter. En Suisse, la présence de nos cercles ne se limite pas aux centres financiers internationaux de Lugano, Zurich et Genève, où la plupart de nos membres ont leur siège principal; plusieurs établissements ont en effet leurs racines dans d'autres cantons (slide 5). Et nos membres couvrent avec des succursales 16 des 23 cantons suisses, ce qui souligne aussi le caractère fédéral de notre branche et le fort ancrage régional de nos établissements. Nous sommes ainsi en mesure d'offrir un service personnalisé de proximité à nos clients. Enfin, nous nous plaisons à relever que nos deux associations regroupent des banques de toute taille et que nous nous engageons – imprégnés du „caractère de PME“ de la majorité de nos membres – en faveur d'une place financière diversifiée.

En Suisse, les conditions-cadres générales demeurent attrayantes pour les prestataires de services financiers (slide 7). C'est ce qui ressort du Global Financial Centres Index¹ qui établit un classement des 83 principales places financières du monde. Le classement révèle

¹ The **Global Financial Centres Index** is a ranking of the competitiveness of financial centres based on over 26,000 financial centre assessments from an online questionnaire together with over 80 indices from organisations such as the World Bank, the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) and the Economist Intelligence Unit. It is compiled and published twice a year by Z/Yen Group and sponsored by the Qatar Financial Centre Authority.

aussi que notre excellente position n'est pas gravée dans le marbre et que nous sommes confrontés à une rude concurrence. L'année dernière, les villes de Zurich et Genève ont ainsi été dépassées par des centres financiers concurrents. Cette situation est d'une part une conséquence de la crise financière de 2008 et résulte d'autre part des pressions politiques et réglementaires toujours plus fortes. Pour pouvoir continuer de fournir des prestations de grande qualité au bénéfice de l'ensemble de l'économie, de l'industrie d'exportation et des PME, la Suisse a tout intérêt à consolider, voire à améliorer son positionnement parmi les leaders mondiaux des places financières.

Au sein du secteur bancaire, c'est le private banking qui est le segment le plus important (slide 8). En 2013, il a généré un produit brut de plus de 26.5 milliards de francs pour une masse sous gestion de 3'080 milliards de francs. Cela correspond à près de 50% de l'ensemble du produit des activités bancaires; le private banking représente par conséquent un pilier indispensable de la création de valeur du secteur bancaire. D'ici à 2018, on s'attend à une progression de 2.8 % par an des actifs sous gestion et une augmentation des produits bruts annuels à 30.3 milliards, ce qui est positif. En même temps, notre branche est confrontée à une croissance substantielle des frais administratifs en raison de nouvelles exigences réglementaires (LSFin, LEFin, échange automatique d'informations avec l'étranger, etc.). Sans mesures compensatoires, ces évolutions se traduiront inévitablement par une contraction des marges. De surcroît, notre branche risque – si les conditions-cadres ne sont pas au rendez-vous – de manquer des opportunités ces prochaines années.

Actuellement, nous jouissons en comparaison internationale d'un excellent positionnement dans les affaires de gestion de fortune (slide 9). Avec une part de marché de 25%, la Suisse reste de loin la plus grande place financière de private banking pour la gestion de patrimoine transfrontalière. En 2013, les actifs gérés de manière offshore représentaient ici un montant total de 2'110 milliards. Nous ne pouvons pas pour autant nous reposer sur nos lauriers (slide 10). Certaines places financières concurrentes d'Amérique, d'Asie et des îles britanniques affichent des taux de croissance nettement supérieurs et risquent de nous rattraper. Pour que les banques suisses puissent lutter à armes égales, il est essentiel de veiller à ce que le cadre réglementaire et fiscal s'applique selon le principe de « level playing field » et que nos établissements jouissent également d'un libre accès au marché de l'Union européenne ainsi que des pays tiers. A l'avenir, nous devons être en mesure d'exporter sans entraves nos prestations financières vers l'Europe ainsi que d'autres destinations stratégiquement importantes. C'est à ces conditions seulement que nous pourrions préserver en Suisse les emplois liés à la „production“ de ces services, voire en créer de nouveaux. Christoph Gloor reviendra sur ce sujet plus tard.

Je vais maintenant passer rapidement en revue les défis économiques qui se posent pour les banques privées et en venir aux conclusions que notre branche doit en tirer (slide 12). En raison du niveau d'endettement toujours élevé des acteurs économiques, du risque de liquidité ainsi que des tensions politiques récurrentes dans d'importantes régions du globe, le potentiel de stimulation des marchés financiers est clairement limité. Comme on le sait, le contexte réglementaire devient en outre de plus en plus difficile à gérer. De plus, j'ai déjà évoqué le durcissement de la concurrence mondiale et ses conséquences pour les banques suisses. Enfin, les clients deviennent également plus exigeants et de plus en plus autonomes grâce au développement continu de la technologie numérique et à l'accès facilité à des plateformes informatiques ultramodernes. Nous ne pouvons ignorer cette tendance qui pourrait entraîner des changements fondamentaux dans la branche. A ce sujet, on est en Suisse au début des réflexions – par exemple l'idée de créer un Swiss FinTech Innovation Lab – qu'il faut saluer et qui doivent être suivies attentivement par notre branche.

La conjonction de tous ces facteurs se traduira par un renforcement des pressions structurelles sur les coûts, une augmentation de la taille critique des banques et une poursuite du processus de concentration dans le secteur du private banking (slide 13). Ce processus ne touchera pas que les petits établissements, mais également les grandes banques dont la base de capital ne sera plus suffisante pour faire des affaires aussi diversifiées qu'avant la crise. A l'inverse, les petits établissements qui se concentrent sur une niche lucrative continueront de tirer leur épingle du jeu. En outre, une diminution du nombre de banques n'est pas corrélée avec le montant des actifs sous gestion et n'implique donc pas forcément des suppressions d'emplois si un accès approprié au marché est garanti.

C'est avant tout l'augmentation annuelle de 5.4 % des fortunes financières privées dans le monde (slide 14) qui m'incite à faire preuve d'optimisme en ce qui concerne l'évolution du private banking. Nous devons et pourrons profiter de cette évolution si notre branche est bien positionnée et stratégiquement préparée et si les conditions-cadres que Christoph Gloor va vous présenter en détail sont réunies.

Pourquoi la Suisse est-elle justement prédestinée à rencontrer un tel succès dans le domaine du private banking et à quels aspects devons nous veiller pour préserver notre excellent positionnement (slide 15) ? Avant toute chose, nous profitons du fait que les investisseurs aisés continuent de considérer la Suisse comme un refuge sûr pour leur fortune. Notre branche peut en outre se prévaloir d'une tradition remontant à plus de 200 ans. Pour nous, ce savoir-faire vaut de l'or. Le niveau de formation globalement très élevé qui nous permet de conseiller des clients parfois extrêmement exigeants explique également dans une large mesure l'attrait exercé par notre place financière. Cependant, le service de premier ordre offert à nos clients est et restera un élément essentiel du succès du private

banking en Suisse. A long terme, nous ne réussirons que si nos clients sont satisfaits et pleinement convaincus de nos prestations. J'estime que si nous offrons moins de produits à l'avenir et au contraire un service de meilleure qualité, nos clients seront également disposés à payer davantage. Je pense avant tout aux clients très aisés. C'est pourquoi je suis également optimiste en ce qui concerne l'évolution des marges si les prestations sont bien calibrées. En même temps, il faut aussi se rendre compte que la Suisse perdra tôt ou tard son attrait pour les investisseurs étrangers disposant d'une fortune plus modeste. Je suis convaincu que notre branche continuera de créer pour les actionnaires, les collaborateurs et l'Etat une valeur ajoutée aussi importante qu'avant la crise financière si nous relevons ces défis de manière appropriée et répondons aux attentes des clients. En effet, nulle part ailleurs en Europe l'investisseur ne peut espérer des prestations de qualité aussi élevée qu'en Suisse.

Comme vous le voyez, je suis optimiste et ai la conviction que si nous faisons correctement ce que nous avons à faire aussi bien dans nos banques qu'au niveau réglementaire, nous resterons à la pointe de la gestion de fortune internationale (slide 16). Merci de votre attention.