

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

Berne, le 14 janvier 2016

Le discours prononcé fait foi – Délai d'embargo 14.01.2016 à 10 heures

Le Private Banking – une industrie d'exportation au cœur de l'Europe

Mesdames et Messieurs,

Aujourd'hui, je vais vous parler d'un secteur économique que l'opinion publique n'a pas l'habitude d'associer à l'industrie d'exportation. Comme vous vous en doutez, il s'agit de la banque privée. Dans ce contexte, je mettrai en exergue le rôle important du marché de l'Union européenne pour la place financière suisse dans son ensemble et pour les activités de gestion de fortune en particulier.

Il me semble tout d'abord utile de rappeler l'importance du secteur de la gestion de fortune pour l'ensemble de la place bancaire helvétique (SLIDE 2). Avec une masse sous gestion de quelque 3,1 trilliards de francs, le private banking a généré en 2013 un produit brut supérieur à 26,5 milliards de francs, dont deux tiers sont issus des affaires transfrontalières. Les prestations liées à la gestion privée génèrent ainsi plus de la moitié des produits du secteur bancaire et constitue donc le pilier incontesté de notre place financière.

Le private banking - un produit d'exportation phare

Le secteur suisse de la gestion de fortune est certes très bien positionné en comparaison internationale (SLIDE 3). Avec une part de marché de 25 %, la Suisse demeure de loin la principale place de gestion de fortune transfrontalière du monde. En 2014, les patrimoines étrangers gérés depuis la Suisse représentaient un volume de près de 2,4 milliards de francs. Nous devons cependant rester vigilants, car les places financières concurrentes – asiatiques en particulier – gagnent rapidement du terrain. J'aimerais souligner à cet égard que d'importants acteurs financiers helvétiques contribuent au développement de ces sites émergents. A l'inverse, de nombreuses banques étrangères sont implantées en Suisse depuis des décennies et traitent, depuis notre pays, des affaires de gestion de fortune dont l'importance ne doit pas être sous-estimée. Ainsi, la prospérité du secteur bancaire dépend directement de la qualité de ses relations avec l'étranger. Il ne restera compétitif que s'il peut continuer à proposer ses prestations à l'étranger sans restrictions. J'y reviendrai.

Le private banking suisse est affecté par le franc fort

Un exemple concret permet d'illustrer à quel point notre secteur est sensible aux fluctuations des taux de change et pourquoi il présente tous les attributs d'une industrie d'exportation classique. En effet, le brusque raffermissement du franc après l'abolition du cours de change plancher face à l'euro et l'introduction d'un taux d'intérêt négatif par la Banque nationale suisse ont sensiblement affecté le secteur de la gestion de fortune (SLIDE 4). En chiffres consolidés, entre la décision prise par la BNS à la mi-janvier et fin 2015, on a observé un effet de contraction d'environ 6 % du volume des actifs sous gestion et un effet similaire sur le produit brut généré par ces derniers. La raison en est simple: la majeure partie des positions que nous gérons sont libellées en monnaies étrangères et il en va de même pour les produits qu'elles engendrent.

Le grand public n'a pas forcément conscience du modèle d'affaires spécifique à notre branche qui veut que nous ayons une structure des coûts et des produits très semblable à celle des entreprises exportatrices traditionnelles, comme l'industrie des machines, l'horlogerie ou le tourisme (SLIDE 5). La majorité de nos clients réside à l'étranger et nous en assurons le suivi depuis la Suisse où nous produisons l'essentiel de nos prestations. Une flambée soudaine du franc ou une surévaluation durable de notre monnaie impactent donc tout autant le secteur de la gestion de fortune que les autres branches exportatrices. Certaines banques privées emblématiques sont même confrontées à un « mismatch monétaire » plus marqué que certaines entreprises exportatrices bien connues.

De nombreuses banques privées sont en outre affectées par l'introduction du taux d'intérêt négatif. Le tort subi dépend toutefois largement du modèle d'affaires, du degré de diversification monétaire des dépôts de la clientèle ainsi que du degré d'engagement dans le domaine des crédits.

Améliorer les conditions-cadres pour continuer de produire en Suisse

Un processus de délocalisation risque de s'amorcer de manière insidieuse dans les branches exportatrices traditionnelles qui ne s'adaptent pas au changement ou qui sont désavantagées par rapport à leurs concurrentes étrangères par des conditions-cadres défavorables ou onéreuses (SLIDE 6). Jusqu'ici, la Suisse a résisté à la désindustrialisation avec un certain succès et elle a su préserver un site de production dynamique. Même si, pour l'heure, les marges restent meilleures dans notre branche que dans d'autres, la gestion de fortune se trouve dans le même bateau que les autres branches exportatrices. Il en résulte que, au-delà de conditions-cadres générales favorables au développement de l'économie, certains préalables spécifiques sont indispensables pour que les banques de gestion puissent continuer à offrir depuis la Suisse des prestations compétitives et les exporter dans le monde entier:

1. Il importe que les banques privées suisses bénéficient du libre accès à leurs principaux marchés afin de pouvoir exporter sans entraves leurs prestations à l'étranger.

2. La Suisse a intérêt à renoncer à l'introduction de règles allant au-delà des normes internationales (« Swiss Finish ») qui nous désavantageraient par rapport à nos concurrents étrangers.
3. Nos autorités doivent tout mettre en œuvre pour que les mêmes conditions concurrentielles (« Level Playing Field ») s'appliquent à tous les prestataires de services financiers au plan international, en particulier pour les questions fiscales telles que l'échange automatique de renseignements avec l'étranger.

L'Europe est et reste un marché clé

J'en arrive maintenant au cœur de mon exposé, c'est-à-dire à nos relations avec l'Union européenne, notre principal partenaire commercial. Loin de moi l'idée de minimiser l'importance des marchés émergents tels que ceux d'Asie et d'Amérique latine. Etant donné que notre pays se situe au cœur de l'Europe, ce continent constitue le bassin naturel de la gestion de fortune transfrontalière effectuée depuis la Suisse. Cette réalité géographique favorise des liens économiques plus étroits et plus durables que ceux entretenus avec d'autres marchés (SLIDE 7). Pour preuve, plus de 40 % du volume des patrimoines faisant l'objet d'une gestion transfrontalière proviennent d'Europe de l'Ouest. Bien que cette proportion ne cesse de diminuer, notamment en raison de l'augmentation de la richesse dans les pays émergents, il ne faut pas perdre de vue que l'Union européenne reste, et de loin, notre principal marché. De ce point de vue, faire cavalier seul face à l'UE ne constitue pas une option valable pour la Suisse. Notre pays ne sortira gagnant que s'il se montre capable de s'adapter au contexte international. Car la Suisse doit sa prospérité à son esprit d'ouverture et à son attitude positive à l'égard de la nouveauté.

L'autre face de ce succès réside dans la nécessité de notre pays à attirer une main-d'œuvre étrangère qualifiée (SLIDE 8). Cela vaut pour l'industrie financière et tout particulièrement pour la branche à vocation exportatrice de la gestion de fortune. En Suisse, le secteur bancaire emploie plus de 105'000 collaborateurs, dont 80 % sont de nationalité suisse. Les 20% restants doivent être recrutés à l'étranger, car le potentiel indigène est loin d'être suffisant. Et la majorité de ces salariés étrangers proviennent de pays de l'UE ou de l'AELE.

Les incertitudes liées à la mise en œuvre de l'initiative sur l'immigration de masse constituent une source d'inquiétude pour notre secteur d'activité, qui serait directement et massivement affecté par l'abolition de la libre circulation des personnes. Nous prenons au sérieux le mandat donné par le peuple le 9 février 2014 et apportons déjà notre contribution à la maîtrise de l'immigration. Preuves en sont le faible taux de chômage de notre branche - qui suggère que le potentiel de main-d'œuvre indigène est pratiquement épuisé - et le recul de 3 % depuis 2011 de la proportion d'étrangers travaillant dans les banques helvétiques. A relever toutefois que les besoins du secteur de la banque de gestion ne peuvent être entièrement couverts par la main d'œuvre indigène pour des fonctions liées aux marchés d'exportation ou à des domaines d'activité pointus. Une certaine flexibilité est donc de mise et des règles strictes telles que des contingents ne constituent assurément pas la panacée.

L'accès aux marchés est l'élément central de notre succès futur

(SLIDE 9) Plus généralement, l'objectif prioritaire de la Suisse devrait être de consolider rapidement ses relations avec l'UE. C'est le seul moyen de rétablir la sécurité juridique et la prévisibilité de notre système. La volonté du peuple doit donc être respectée sans menacer d'effondrement l'ensemble de l'édifice bilatéral bâti avec l'UE. Comme je l'ai déjà évoqué, l'abandon de la libre circulation des personnes serait désastreux non seulement pour notre place économique dans son ensemble, mais aussi pour la place financière suisse en particulier. Nous pensons que la Suisse peut y parvenir grâce au concept de la clause de sauvegarde, proposé récemment par nos autorités.

Voilà pour les objectifs à court terme. En même temps, nous devons tourner notre regard vers le plus long terme et nous assurer que notre pays ne se fermera à aucune des options offertes. Il faut en particulier intensifier de manière ciblée les relations dans certains domaines stratégiques importants, lorsque c'est dans l'intérêt mutuel des parties impliquées. Et enfin, du fait que la Suisse n'est pas un îlot, mais entretient des liens économiques étroits avec l'Europe, une amélioration de la situation au sein de l'UE est de la plus haute importance pour notre pays. Grâce à ses points forts – dont sa robuste place financière – la Suisse peut apporter sa contribution à un continent européen compétitif.

Je ne terminerai pas sans évoquer un défi stratégique très important pour le secteur de la banque privée, à savoir le libre accès au marché européen (SLIDE 10). Je souhaite vous présenter brièvement les pistes qui nous permettront de continuer à offrir à long terme des services de gestion de fortune de premier ordre depuis la Suisse. Notre secteur a vécu un changement de paradigme radical avec l'abolition du secret bancaire et l'introduction de l'échange automatique de renseignements en lien avec la clientèle étrangère. Ainsi, ne pouvons-nous plus nous contenter d'attendre que les clients étrangers contactent de leur propre initiative une banque suisse pour leur demander des prestations (offre de services sur une base « passive ») comme le cadre légal le permettait jusqu'ici. Il s'agit désormais d'aller activement à la rencontre des clients et de leur proposer de larges services là où ils résident, mais cela toujours depuis la Suisse (offre de services sur une base « active »). Actuellement, les législations en vigueur dans la plupart des pays de l'UE n'offrent pas vraiment cette possibilité et nous risquons même de voir s'ériger de nouvelles barrières protectionnistes vis-à-vis des Etats non membres de l'UE. Une telle évolution aurait des conséquences fatales pour notre secteur. Par ailleurs, comme je l'ai déjà évoqué, la cherté du site de production suisse constitue un autre facteur décisif découlant de l'impact du raffermissement subit du franc sur la structure coûts/bénéfices de nos banques exportatrices. Tout nouveau renchérissement substantiel – pour quelque raison que ce soit – des coûts de production des prestations financières en Suisse pourrait ainsi réduire à néant les avantages réglementaires comparatifs qui subsistent encore dans notre pays. Dans un tel cas, les acteurs de la branche se verraient incités à davantage développer leurs affaires transfrontalières par des investissements directs (p.ex. des succursales) sur place ou dans

des centres financiers concurrents offrant un accès libre au marché européen, au lieu d'exporter, comme ce fut le cas jusqu'à présent, leurs prestations depuis la Suisse. Une telle évolution ne serait pas sans conséquences pour l'emploi et les rentrées fiscales en Suisse.

La clé du succès résidera donc dans la capacité de notre pays à garantir un accès stable, juridiquement sûr et sans restriction au marché, tout en préservant une marge de manœuvre souveraine aussi large que possible. Pour relever ce défi, trois pistes doivent être poursuivies parallèlement:

- Premièrement, il faut essayer de conclure autant d'accords bilatéraux que possible avec des pays européens d'importance stratégique. Ces accords doivent permettre un accès différencié à leurs marchés respectifs, comme c'est le cas du traité signé récemment avec l'Allemagne. La Suisse est en pourparlers ou va entamer des négociations dans ce sens avec d'autres pays. Tout progrès réalisé dans ce domaine sera le bienvenu.
- Deuxièmement, nous devons nous assurer que notre législation est équivalente aux directives de l'UE sur les principaux éléments de la réglementation des marchés financiers, faute de quoi l'accès au marché nous sera refusé. Cette approche nous permet de nous adapter de manière autonome – en préservant des avantages réglementaires – pour couvrir des pans sectoriels entiers à l'échelle européenne et d'éviter dans le même temps une reprise automatique du droit européen. Dans ce contexte, on peut mentionner les projets LFin/LEFin qui méritent d'être soutenus à condition d'être jugés équivalents aux normes européennes et exempts de tout « swiss finish ». Ce qui semble être le cas désormais.
- Troisièmement et dans une perspective à long terme, il faut examiner dans quelle mesure un accord global sur les services financiers serait envisageable. Un tel traité ne doit cependant pas être ratifié à n'importe quel prix, mais dans l'intérêt mutuel des parties et en exploitant pleinement la marge de manœuvre disponible en matière de négociations.

Je vous remercie de votre attention.



Le Private Banking

Une industrie d'exportation au cœur de l'Europe

Berne – 14 janvier 2016
Boris F.J. Collardi, Präsident

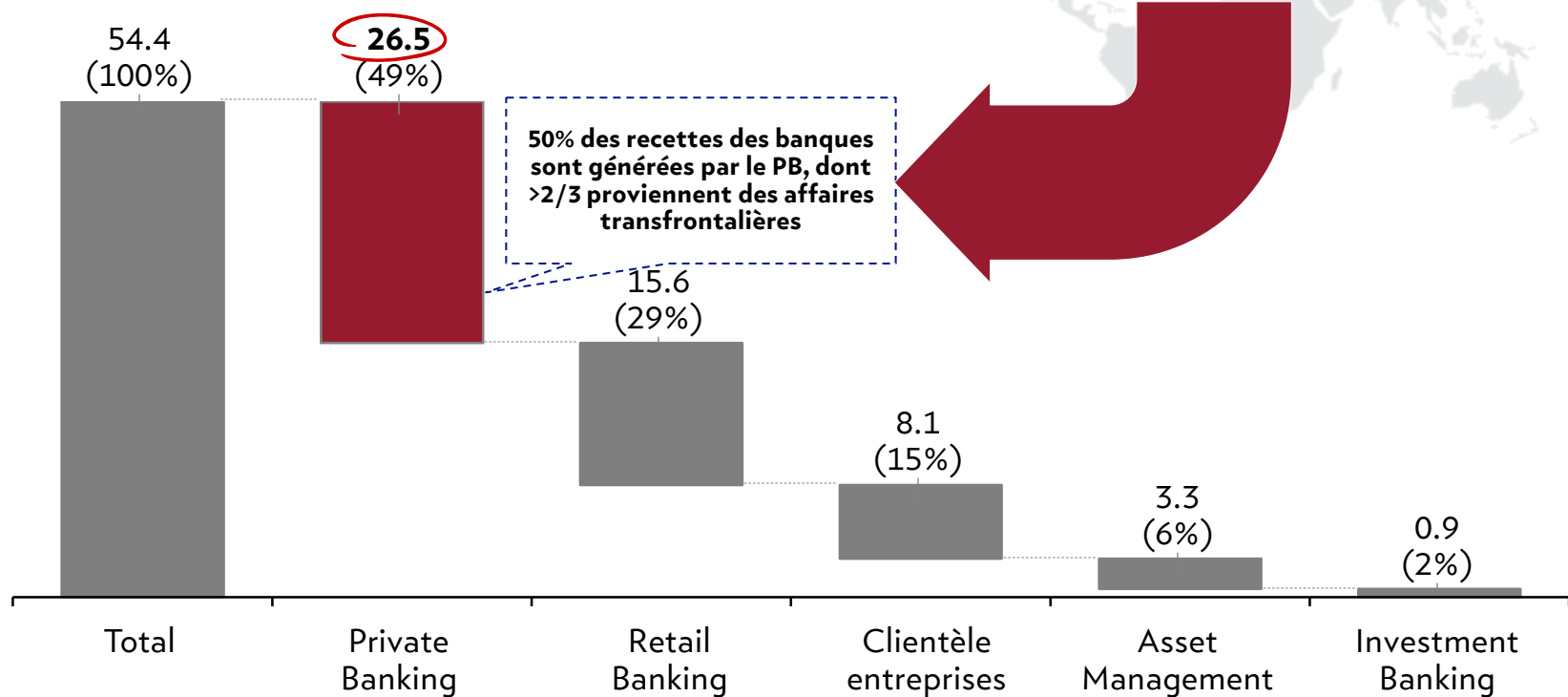
Vereinigung Schweizerischer Assetmanagement- und Vermögensverwaltungsbanken
Association de Banques Suisses de Gestion
Associazione di Banche Svizzere di Gestione Patrimoniale ed Istituzionale
Association of Swiss Asset and Wealth Management Banks

VAV
ABG

Contributions des divers secteurs d'activité

Composition du produit brut des banques en 2013

en mrd CH



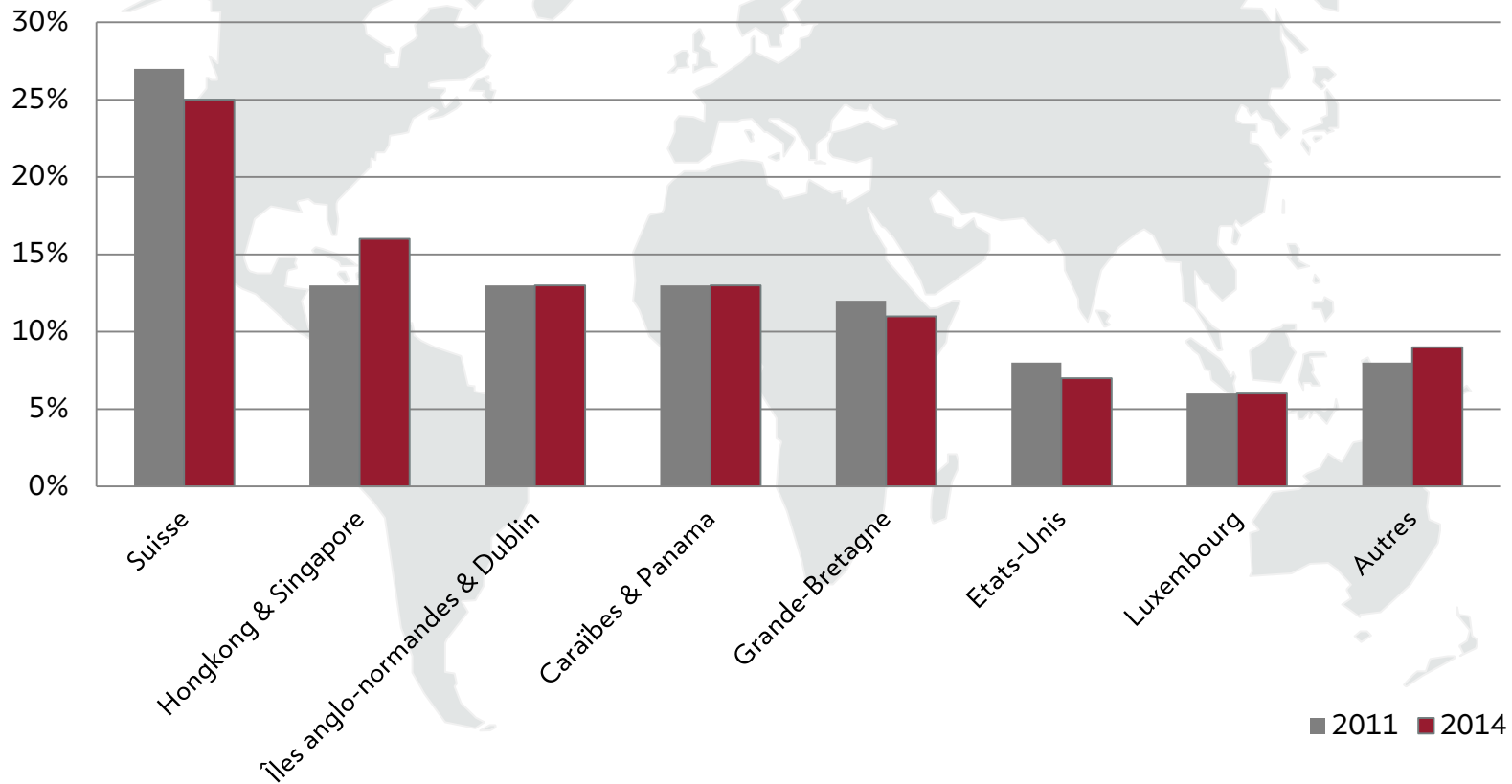
Le Private Banking reste la principale source de revenus du secteur bancaire

Le Private Banking: un produit d'exportation phare

Mais nos concurrents gagnent du terrain...

Parts de marché dans le private banking transfrontalier

Volume du marché: env. 10 Trilliards CHF

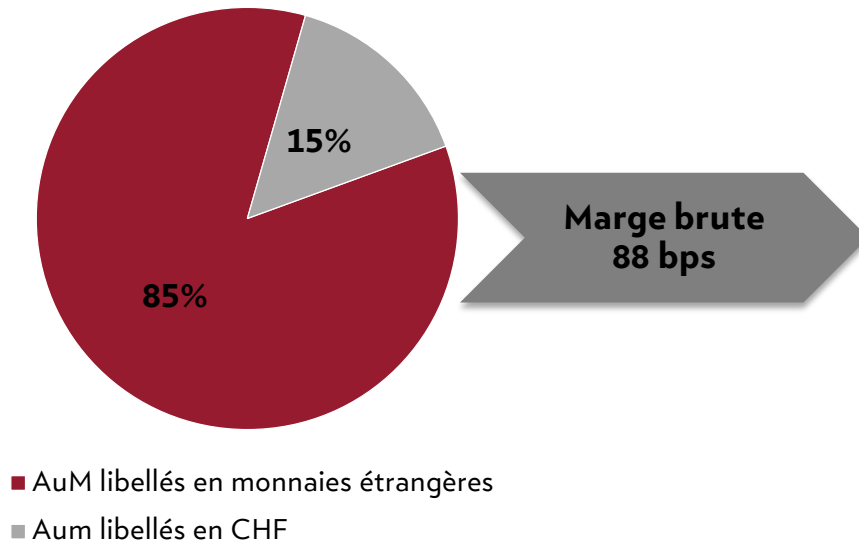


Source: SBVg Vermögensverwaltung im Umbruch 2015

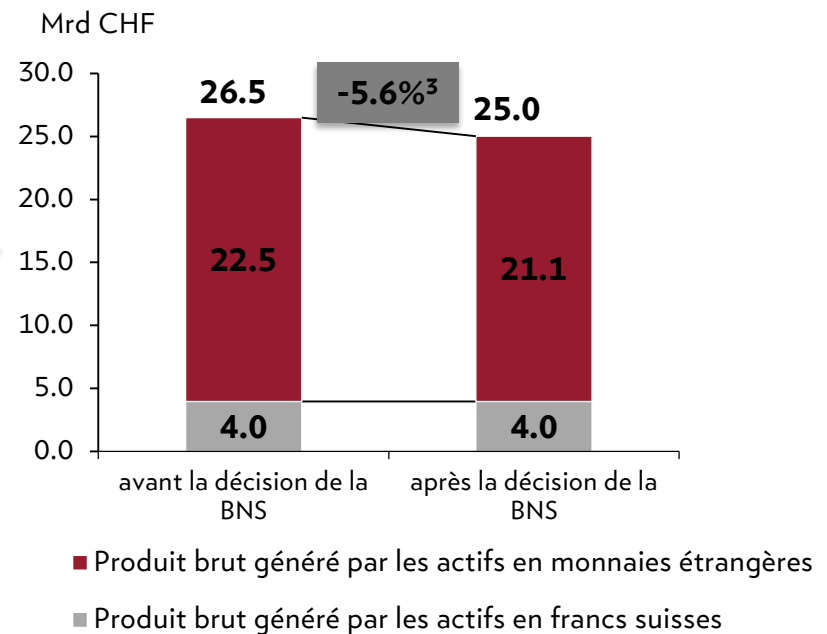
Le Private Banking: une industrie d'exportation « méconnue »

Impact de l'abolition du taux plancher CHF sur les revenus

**AuM¹ du Private Banking suisse
(CHF 3'080 mrd²)**



**Produit brut du Private Banking suisse
(en mrd CHF)**



¹ AuM = actifs sous gestion

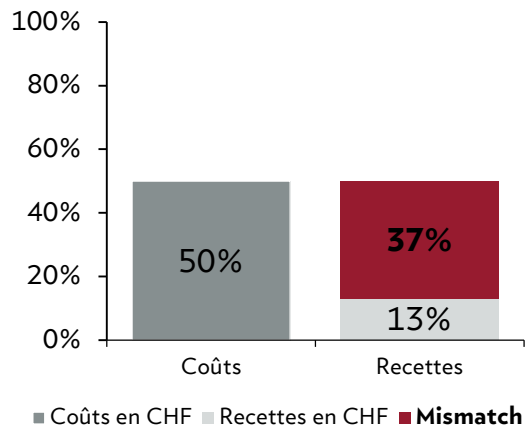
² Allocation monétaire médiane

³ Effet de l'appréciation du CHF entre le 15 janvier et le 31 décembre 2015 par rapport au panier monétaire

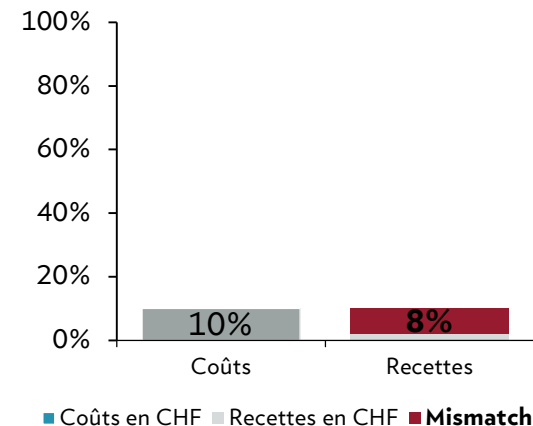
« Mismatch » monétaire des banques privées suisses

Comparaison avec des sociétés exportatrices connues

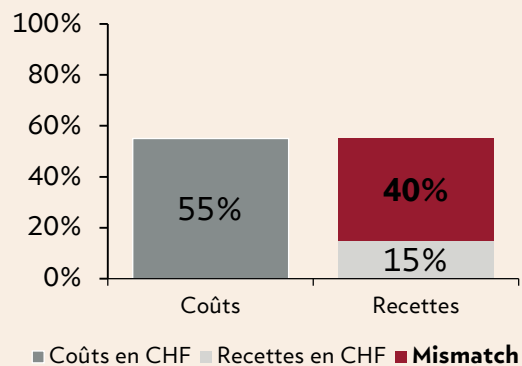
Swatch



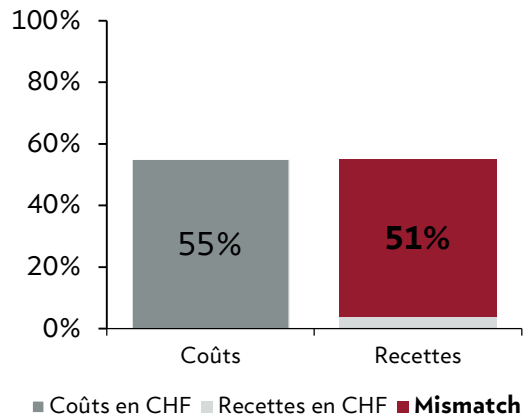
Nestlé



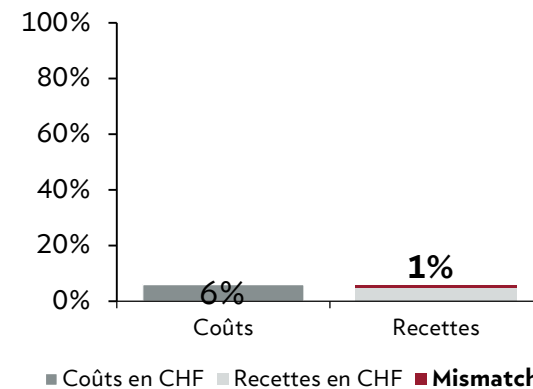
Moyenne banques privées



EMS Chemie



ABB



Source : estimations de Julius Baer Research, rapport annuel des sociétés citées

Conditions de base

Pour le succès du Private Banking en tant qu'industrie exportatrice

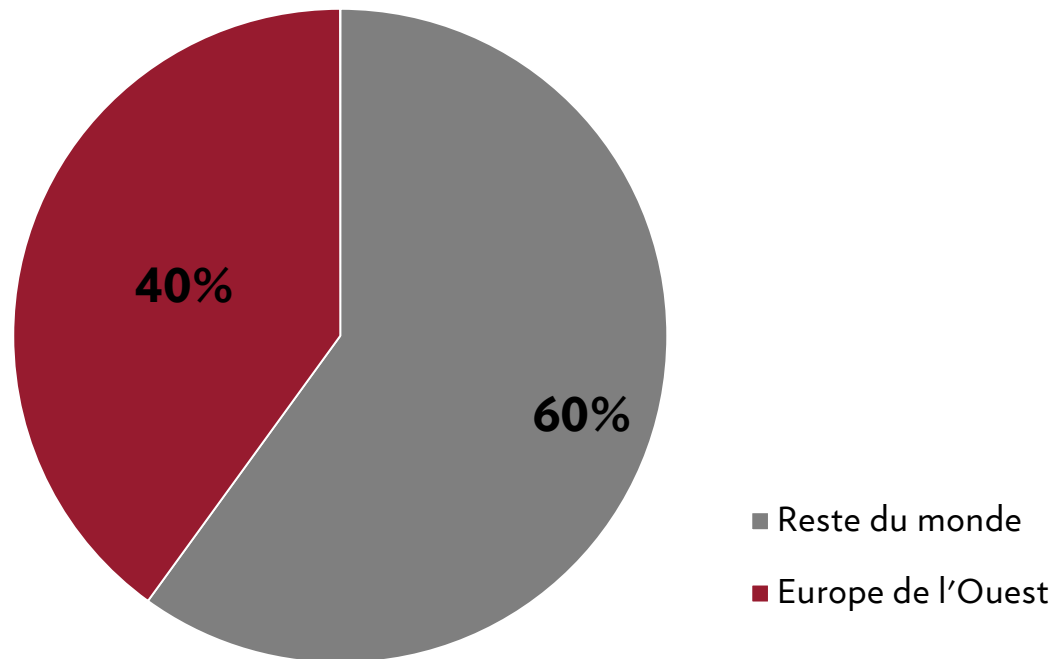
«SITE DE PRODUCTION SUISSE» AU CENTRE DE L'INTERET:

1. Accès garanti aux marchés – possibilité de prospecter à l'étranger
2. Renoncer à tout «Swiss Finish» – pas de désavantage lié au site suisse
3. «Level Playing Field» – des règles identiques pour tous les concurrents

L'Europe reste un marché-clé

La place financière suisse est au cœur de l'Europe

Actifs transfrontaliers sous gestion en Suisse : provenance



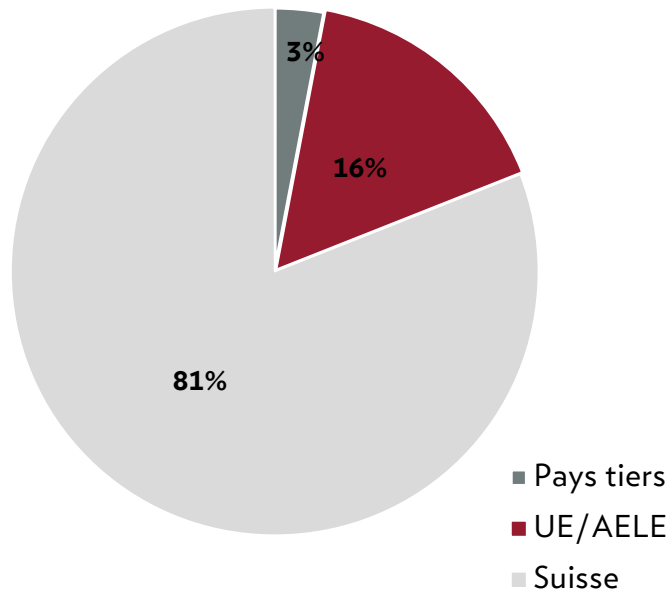
Source : SBVg Vermögensverwaltung im Umbruch 2015

La place financière suisse recrute dans l'UE

Le potentiel domestique est loin d'être suffisant

Nombre de collaborateurs des banques - Origine

Total: 105'000



Source : Moniteur Employeurs Banques 2015

- Le secteur bancaire contribue déjà à la limitation de l'immigration :
 - Potentiel domestique déjà exploité (chômage inférieur à la moyenne)
 - Possibilités de travail à temps partiel
 - Recul de 3% de la part des étrangers depuis 2011
- Les besoins en spécialistes étrangers varient en fonction des marchés cibles, des domaines d'activité et des fonctions

L'UE demeure notre principal partenaire

Nous nous engageons en faveur:

- Normalisation prioritaire de nos relations avec l'UE
- Mise en œuvre de l'initiative sur l'immigration de masse sans menacer l'ensemble des accords bilatéraux
- Possibilité de développer de manière ciblée des accords dans des domaines précis dans l'intérêt mutuel des parties
- Intérêt de la place financière suisse à avoir une UE compétitive

Accès au marché de l'Union européenne

Essentiel pour le succès à long terme du Private Banking

- **Défis**

- Changement de paradigme, passage du secret bancaire à l'EAR
- Offre passive de services financiers insuffisant, mode actif nécessaire
- Coûts en tant que facteur de compétitivité (force du franc fort)
- Différences de réglementation d'une juridiction à l'autre
- Choix entre investissements directs ou exportation de services?

- **Pistes de solution**

- Accords bilatéraux avec certains pays stratégiques
- Equivalence avec les directives de l'UE (LIMF, LSFIn, LEFin)
- Accord global sur les services financiers

- **La clé du succès**

- Capacité à garantir un accès stable, juridiquement sûr et sans restriction au marché tout en préservant une marge de manœuvre souveraine aussi large que possible