

Quelles priorités stratégiques pour les banques privées suisses ?



Berne, le 26 janvier 2017

Yves Mirabaud

Président

Association de
Banques Privées Suisses



Vereinigung
Schweizerischer Privatbanken

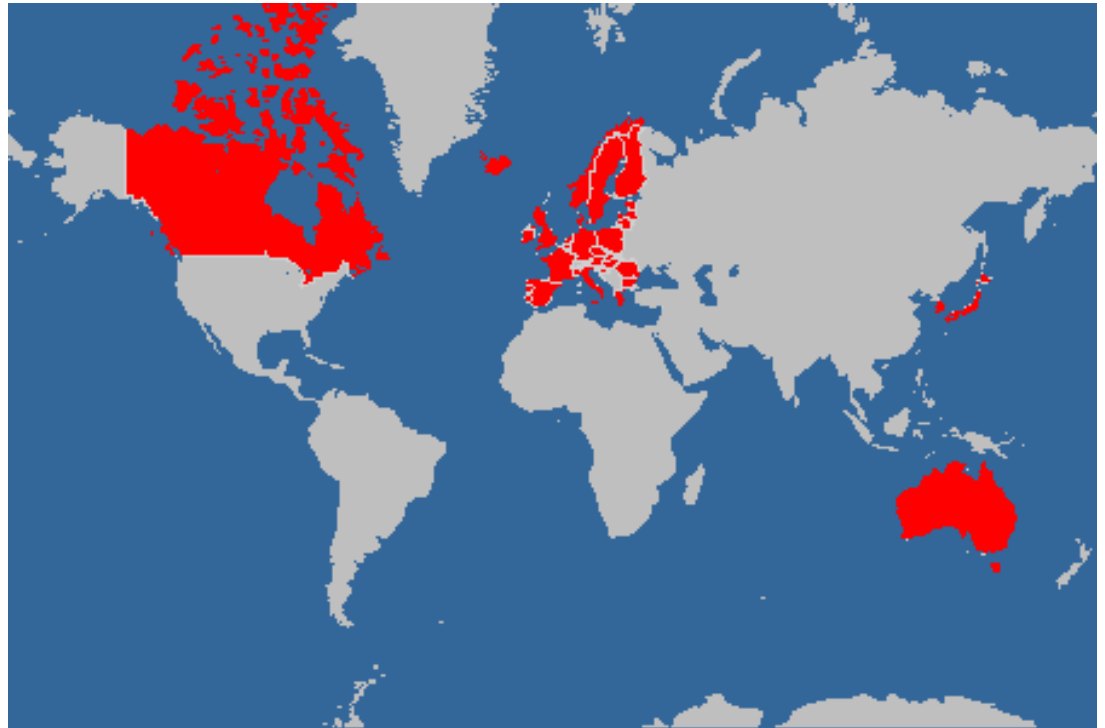
Association of Swiss Private Banks

1^{er} janvier 2017

Entrée en vigueur de l'EAR








Liste des pays avec lesquels la Suisse pratique l'échange automatique de renseignements depuis le 1^{er} janvier 2017:

- ❖ Australie
- ❖ Canada
- ❖ Corée du Sud
- ❖ Guernesey, Jersey, Ile de Man
- ❖ Islande
- ❖ Japon
- ❖ Norvège
- ❖ Union européenne



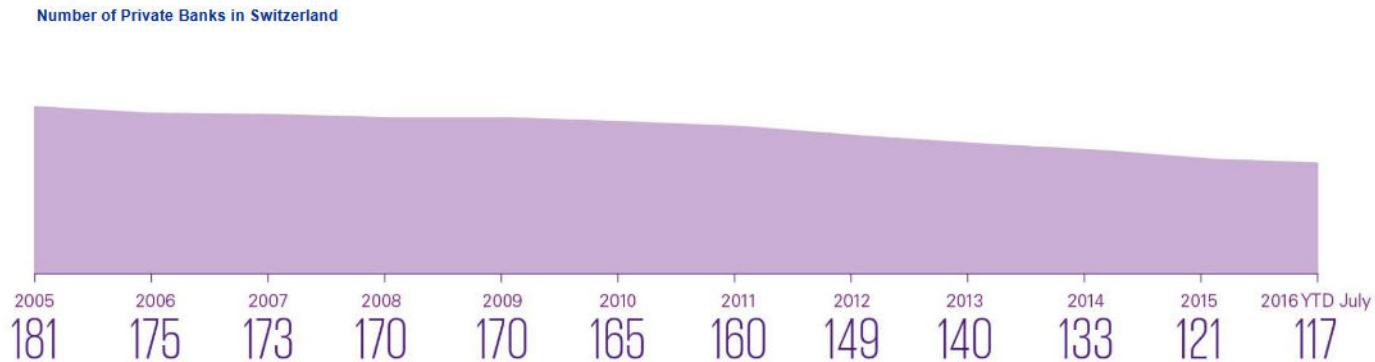
La mondialisation renforce l'interdépendance réglementaire

Quelques-unes des nouvelles normes décidées par la Suisse afin de rendre sa réglementation compatible avec celles de ses partenaires commerciaux:

LIMF		entrée en vigueur en janvier 2016
EAR		entrée en vigueur au 1 ^{er} janvier 2017
LAAF		entrée en vigueur au 1 ^{er} janvier 2017
RIE III		soumise à votation le 12 février 2017
LSFin/LEFin		a passé la rampe du CE, est maintenant traitée au CN
LBA		révisée en 2014, sera encore sans doute retouchée
LB		en discussion

1 banque privée suisse sur 10 n'a pas survécu à 2015

One year later, one in ten private banks fewer



- A 10% fall in the number of Swiss private banks in 2015 delivered further on our prediction last year that the number of players will contract by 30% over the next few years.
- More radical change is needed to business and operating models before the industry can declare itself fit and well again.
- As many players lack the resources to successfully implement the necessary changes, consolidation will continue. We are expecting a reduction below 100 private banks in the next two years.

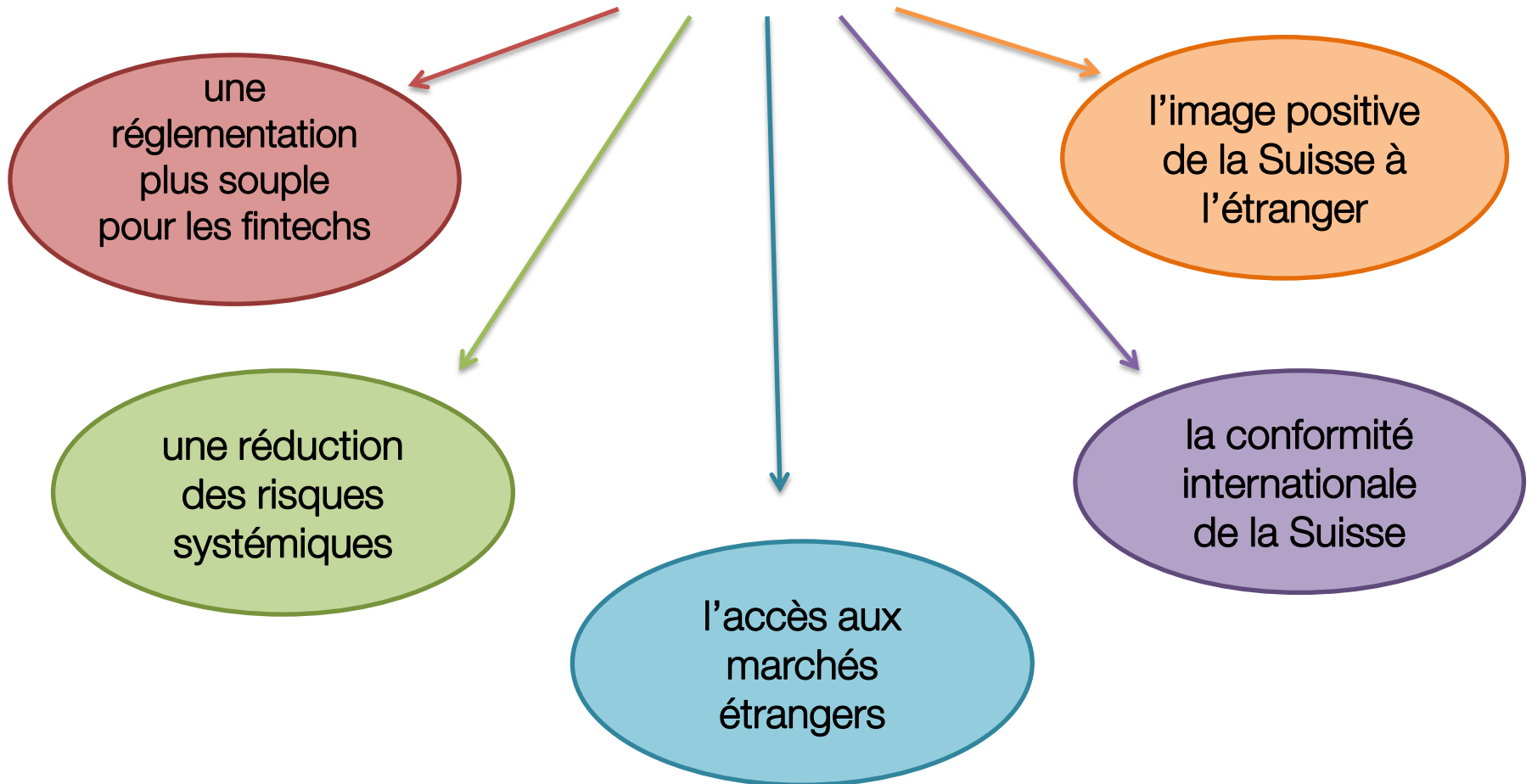
Recul des places financières suisses dans la compétition internationale

Centre	GFCI 20		GFCI 19		CHANGES	
	Rank	Rating	Rank	Rating	Rank	Rating
London	1	795	1	800	◀ 0	▼ 5
New York	2	794	2	792	◀ 0	▲ 2
Singapore	3	752	3	755	◀ 0	▼ 3
Hong Kong	4	748	4	753	◀ 0	▼ 5
Tokyo	5	734	5	728	◀ 0	▲ 6
San Francisco	6	720	8	711	▲ 2	▲ 9
Boston	7	719	9	709	▲ 2	▲ 10
Chicago	8	718	11	706	▲ 3	▲ 12
Zurich	9	716	6	714	▼ 3	▲ 2
Washington DC	10	713	7	712	▼ 3	▲ 1
Sydney	11	712	17	692	▲ 6	▲ 20
Luxembourg	12	711	14	698	▲ 2	▲ 13
Toronto	13	710	10	707	▼ 3	▲ 3
Seoul	14	704	12	705	▼ 2	▼ 1
Montreal	15	703	21	686	▲ 6	▲ 17
Shanghai	16	700	16	693	◀ 0	▲ 7
Osaka	17	699	20	687	▲ 3	▲ 12
Dubai	18	698	13	699	▼ 5	▼ 1
Frankfurt	19	695	18	689	▼ 1	▲ 6
Vancouver	20	694	22	684	▲ 2	▲ 10
Taipei	21	692	24	677	▲ 3	▲ 15
Shenzhen	22	691	19	688	▼ 3	▲ 3
Geneva	23	689	15	694	▼ 8	▼ 5
Melbourne	24	687	30	669	▲ 6	▲ 18
Los Angeles	25	685	29	670	▲ 4	▲ 15
Beijing	26	683	23	682	▼ 3	▲ 1
Munich	27	680	27	672	◀ 0	▲ 8
Cayman Islands	28	676	41	641	▲ 13	▲ 35
Paris	29	672	32	667	▲ 3	▲ 5
Casablanca	30	671	33	665	▲ 3	▲ 6

Source: Y/Zen Group

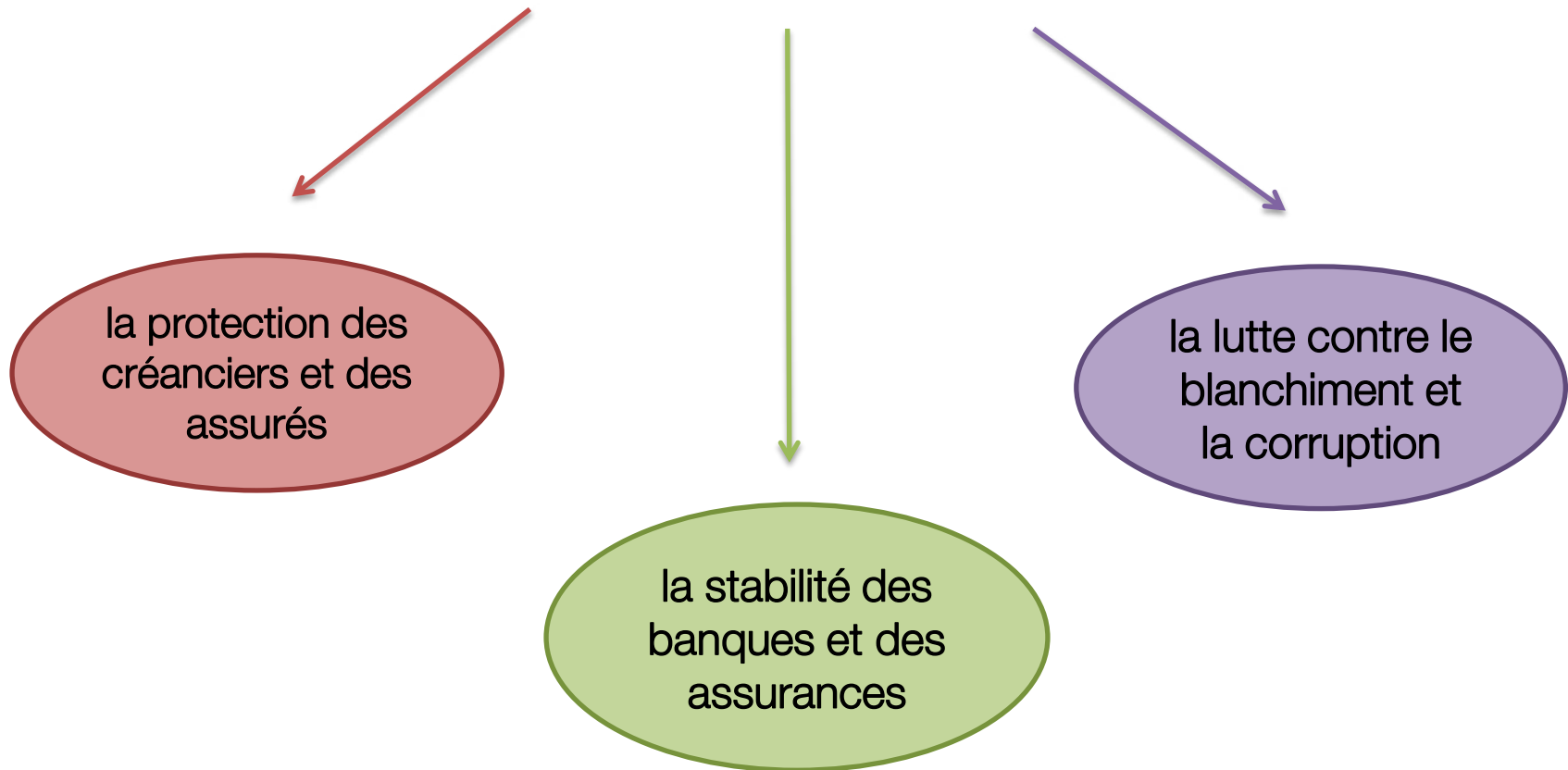
Politique du Conseil fédéral

Garantir la compétitivité de la place financière grâce à



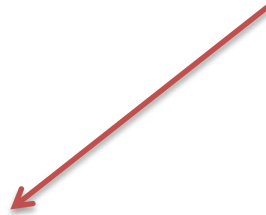
Stratégie de la FINMA (I)

Garantir l'intégrité de la place financière suisse via



Stratégie de la FINMA (II)

Les deux objectifs de la FINMA essentiels pour les banques privées

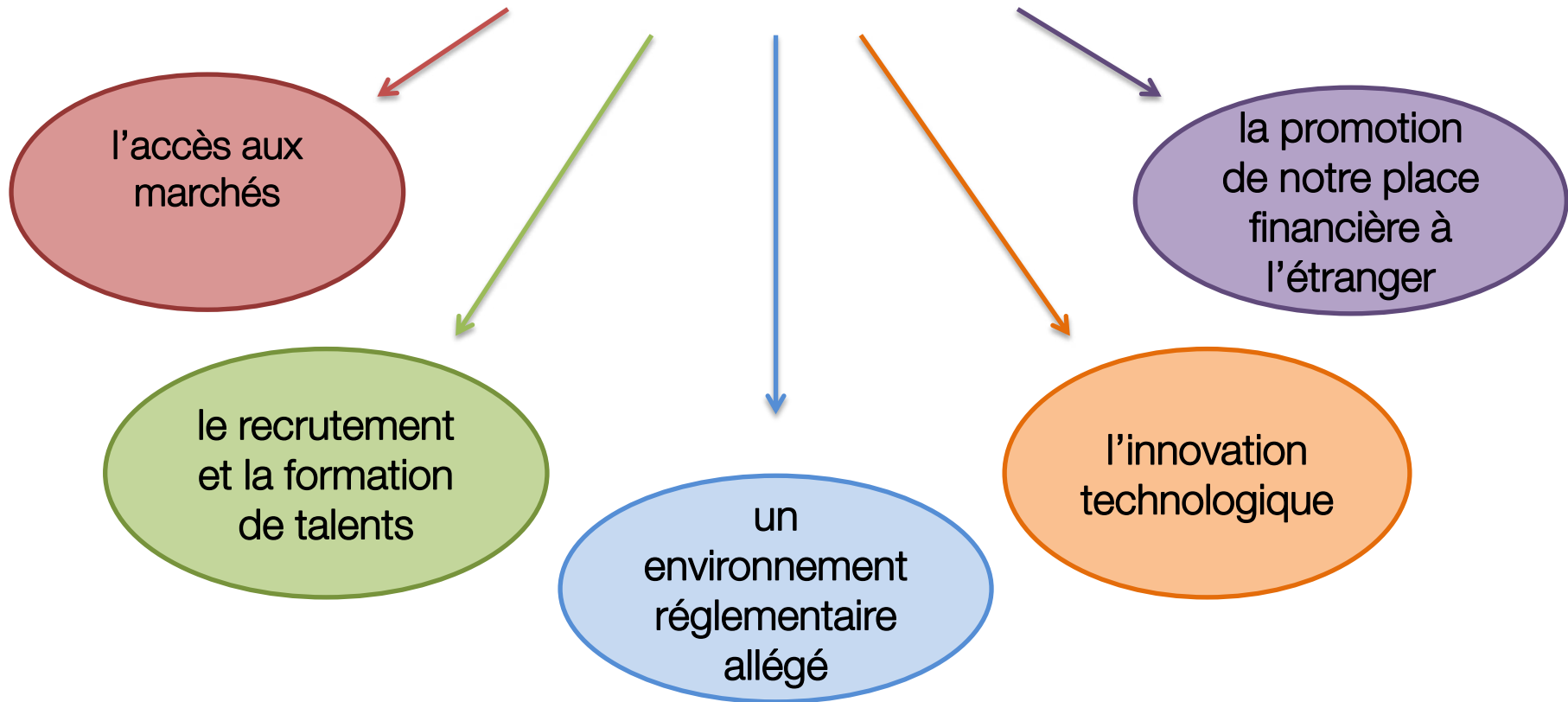


Réduction des obstacles
réglementaires à
l'innovation financière

Respect de la diversité
de la place financière

Vision de l'ASB

Améliorer les conditions cadre pour les banques privées grâce à



La RIE III est vitale pour l'économie suisse



En Suisse, les statuts fiscaux concernent 24'000 entreprises



150'000 emplois

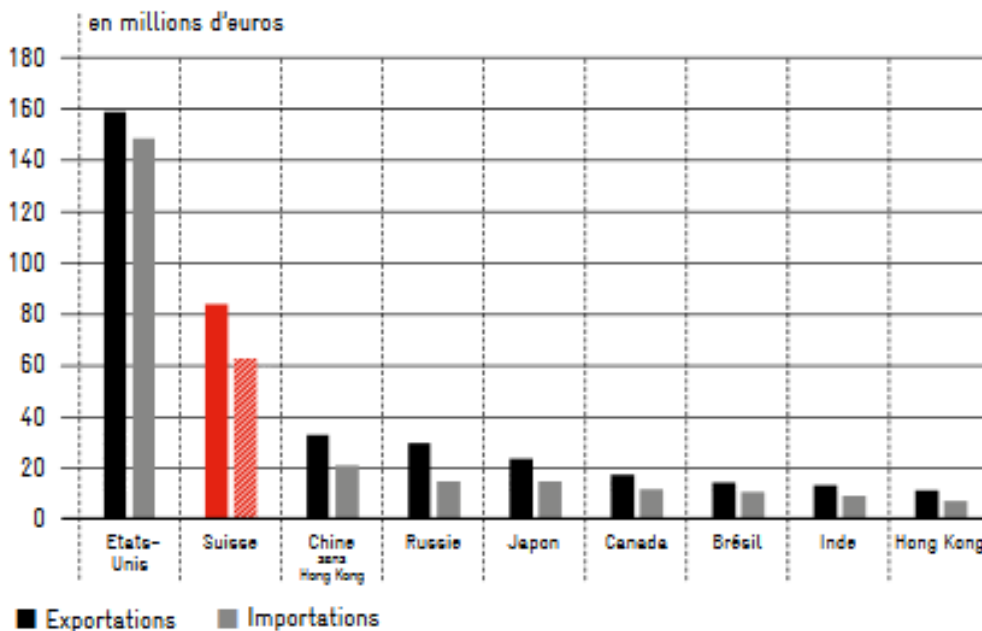


5,3 milliards de recettes fiscales par an

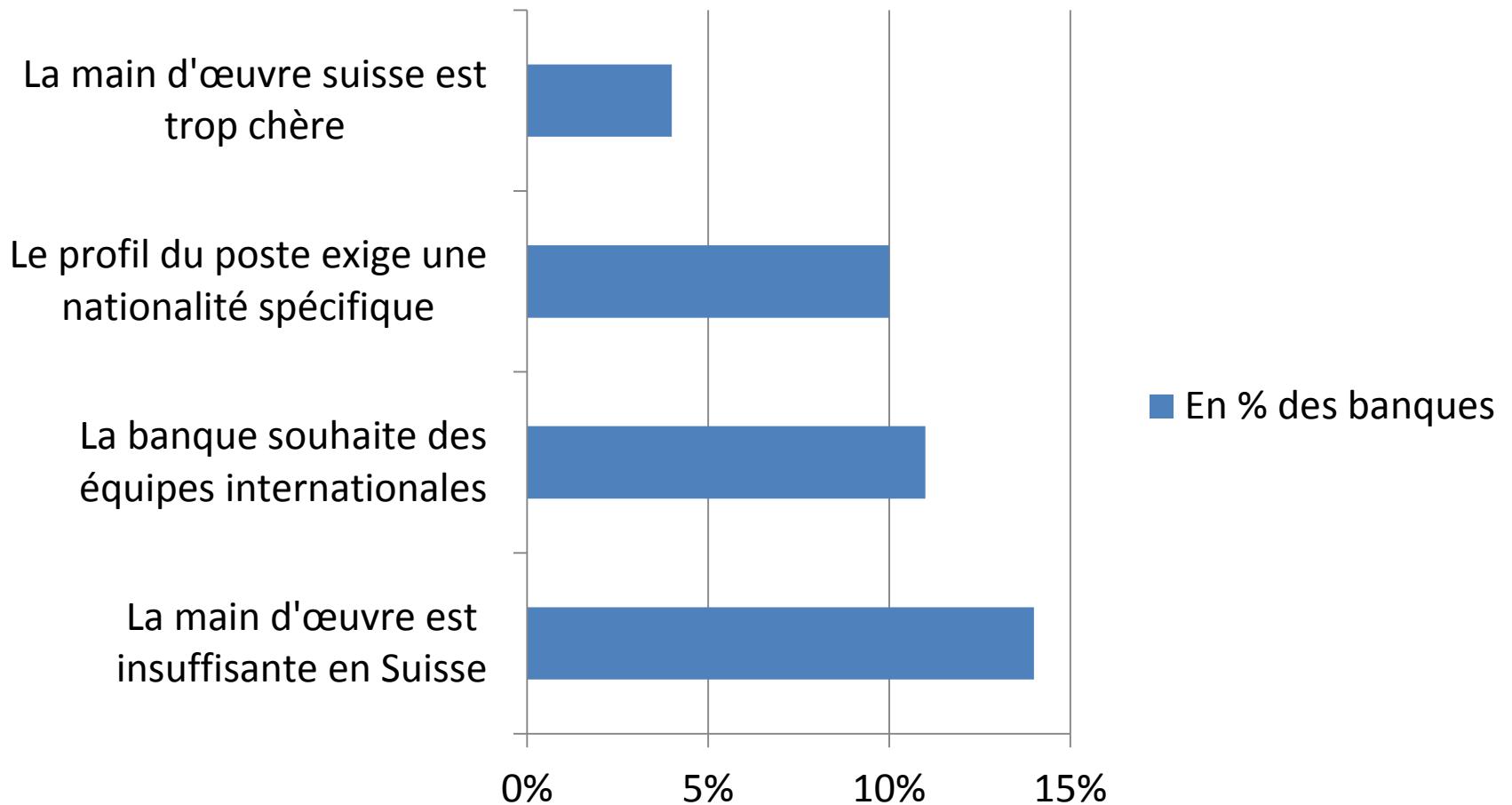
La Suisse est le deuxième partenaire commercial de l'UE pour les services

Importation et exportation de services de l'UE

La Suisse est, après les Etats-Unis, le plus grand partenaire commercial de l'UE pour les prestations de services.



Les raisons pour lesquelles les banques suisses ont besoin de main d'œuvre étrangère



Quel potentiel pour les banques suisses en cas d'accès facilité au marché ?

BANQUES								
	Private Banking		Asset Management		Investment Banking		Retail Banking	
Clients privés (retail)	+	●					+	●
Clients privés fortunés	+++	●	++	●				
Clients entreprises			++	●	++	●	++	●
Clients institutionnels			+++	●	++	●	++	●

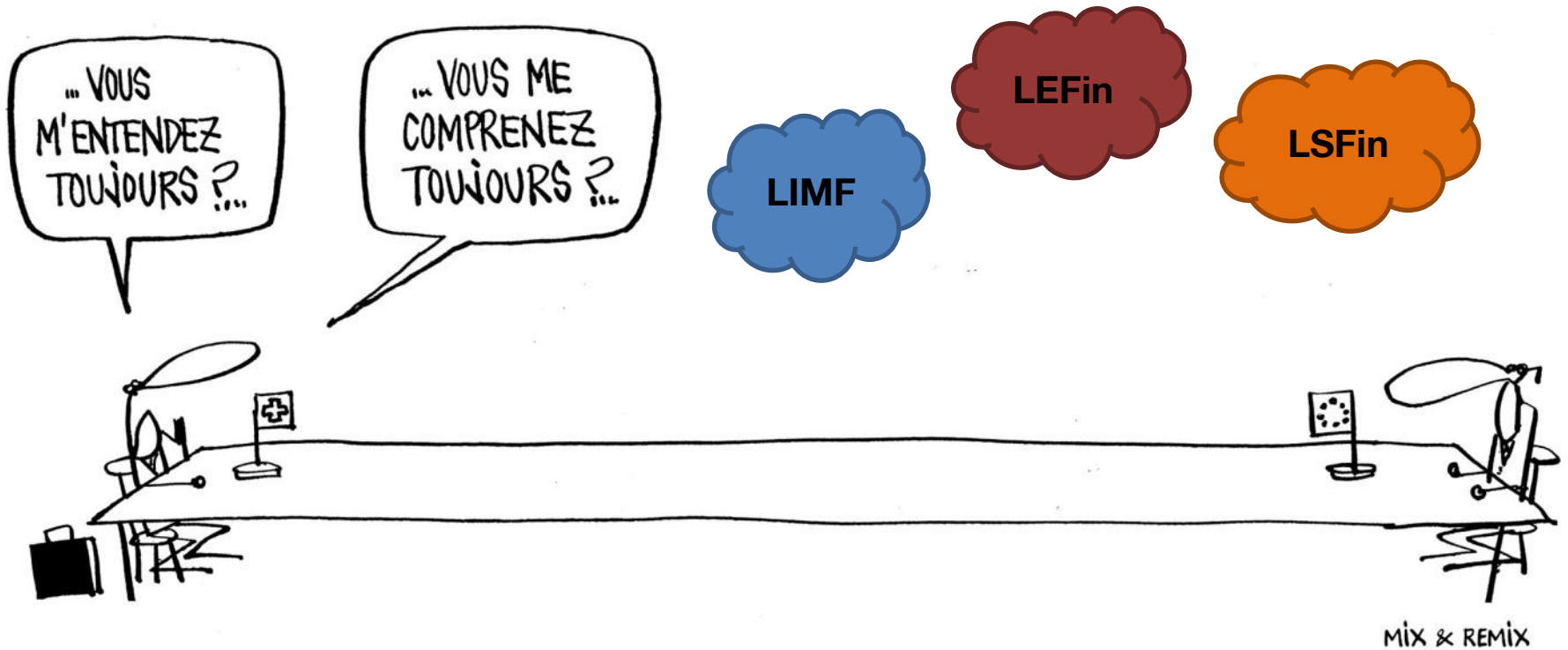
Potentiel

+ faible
 ++ moyen
 +++ élevé

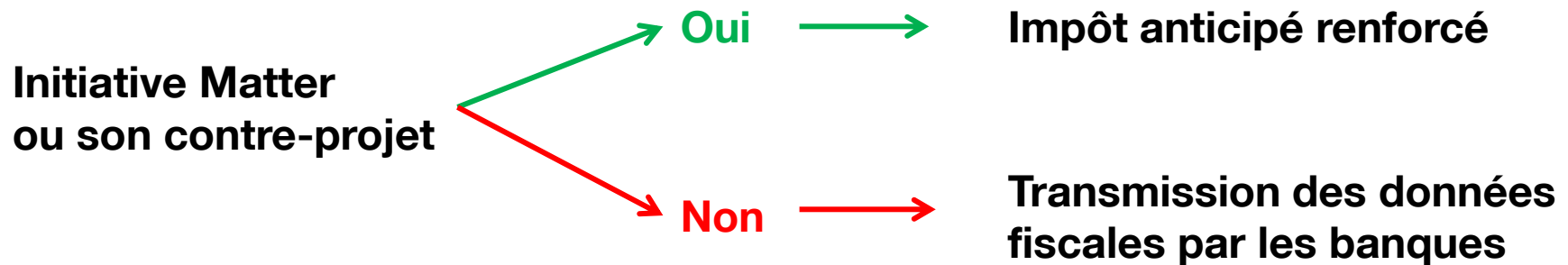
Accès au marché (en statu quo)

● restreint
 ● ouvert

Des lois eurocompatibles



Secret bancaire en Suisse: aux citoyens de décider!



Je vous remercie pour votre attention

