

Private Banking Day – jeudi 11 mai 2017

Boris Collardi, président de l'ABG et CEO du Groupe Julius Baer

Seul le discours prononcé fait foi

L'agilité comme marque de fabrique suisse en période d'incertitude

Mesdames et Messieurs,

Au nom de l'ABG et de l'ABPS, j'ai le grand plaisir de vous accueillir aujourd'hui à ce deuxième Private Banking Day. Après Genève l'an dernier, nous nous réunissons aujourd'hui à Zurich, l'autre grande place de la gestion de fortune en Suisse. Le Private Banking Day a pour but d'aborder les thèmes d'intérêt pour les banques privées dans un dialogue ouvert, et ainsi, de mieux asseoir nos positions. Le fait que vous soyez venus aussi nombreux aujourd'hui témoigne de l'intérêt que vous portez aux défis de notre branche et à son futur. Je vous en remercie.

Aujourd'hui, nous ne nous intéresserons ni au politique, ni à la réglementation financière, mais plutôt à un phénomène macroéconomique, qui témoigne des problèmes structurels majeurs rencontrés par nos économies de marché. Depuis un certain temps, le bas niveau des taux d'intérêt en général et les taux négatifs en particulier ont des effets tangibles sur l'ensemble du secteur du private banking. Et notre branche n'est pas la seule à être impactée par les taux négatifs. Le phénomène touche d'autres cercles et entraîne toute notre économie en terre inconnue. Nos éminents invités vont expliquer et commenter de façon détaillée les effets de ce phénomène à grande échelle. Pour ma part, je vais me concentrer sur quelques remarques fondamentales concernant l'environnement actuel du secteur de la gestion de fortune.

Et je vais commencer par l'un de nos principaux «refrains»: le private banking est un secteur d'exportation. Cette réalité reste méconnue en Suisse et doit être davantage mise en évidence auprès du monde politique. Qui dans la Berne fédérale sait que la structure coûts-revenus de notre branche, en termes monétaires, est parfaitement comparable à celle des secteurs exportateurs traditionnels comme l'industrie des machines, l'horlogerie ou le tourisme? Il est certes notoire que nous faisons face à une forte concurrence des autres places financières mondiales. En revanche, peu de gens ont conscience que l'essentiel de nos clients vivent à l'étranger tandis que leurs fonds sont gérés principalement depuis la Suisse et que, dès lors, nos services sont essentiellement produits dans notre pays. De ce fait, nous sommes tout autant impactés que les autres secteurs d'exportation lorsque le franc suisse s'apprécie soudain fortement ou qu'il est surévalué durant une longue période. Certaines banques privées présentent même un «mismatch» monétaire plus important que la plupart des entreprises industrielles exportatrices bien connues. Nous devons donc expliquer encore plus clairement à l'opinion publique et au monde politique que le renforcement de la « place de production suisse » – ce qu'il est convenu d'appeler le «swiss made» – est au cœur de nos préoccupations. Ainsi, je me réjouis personnellement de chaque article ou reportage soulignant ce caractère exportateur de notre secteur.

Nous avons vécu de nombreuses turbulences depuis notre dernière rencontre à Genève. Les surprises provoquées par le Brexit et l'élection de Donald Trump ont en effet été spectaculaires. La faiblesse persistante des taux d'intérêt et les bouleversements issus de la numérisation croissante de la finance font que notre secteur est confronté à une série de défis que nous aurions difficilement imaginés au tournant du millénaire. Il est manifeste que les recettes pourtant éprouvées en matière de politique, de macroéconomie ou de gestion d'entreprise fonctionnent de moins en moins bien de nos jours. L'économie, la politique et la société doivent faire face à un nouveau contexte d'affaires et s'y adapter. Cela vaut pour la Suisse mais également pour sa place financière. Pour nous, en tant que branche exportatrice, la priorité est à la mise en place d'un accès sans entraves aux marchés

internationaux. Pour atteindre cet objectif, les quatre maximes suivantes doivent, à mon avis, régir notre action:

1. Premièrement, nous devons constamment agir de manière pragmatique et accepter les conditions géopolitiques ou les standards internationaux, même déplaisants, si nous voulons continuer à opérer avec succès à l'échelle mondiale. L'échange automatique d'informations et les directives internationales visant à garantir la stabilité du système financier doivent être appliqués. Sur un autre plan, il nous faudra aussi trouver un accord à long terme avec l'UE, notre principal partenaire commercial. Et ce, que son évolution institutionnelle nous plaise ou non. Concernant l'application des normes internationales, tout l'art réside dans la capacité à les mettre en pratique sans y ajouter une «touche de swiss finish», et ce tout en œuvrant avec énergie pour que les autres places financières concurrentes, puissantes pour certaines, respectent scrupuleusement les règles du jeu du «level playing field».
2. Deuxièmement, il est indispensable de suivre avec circonspection l'évolution internationale à venir. La Suisse doit veiller à ce que sa diplomatie et ses acteurs financiers participent activement aux réseaux internationaux décisionnels, que ce soit au sein des organisations financières internationales, au sein de l'UE ou dans le cadre de nos relations avec les autres places financières. C'est indispensable pour repérer à temps les changements qui se dessinent et y réagir rapidement et de façon adéquate. À défaut de sécurité de planification à plus long terme, il s'agit d'élaborer sans aucun tabou des scénarios pour notre branche et de les actualiser en permanence.
3. Troisièmement, nous devons préserver notre capacité d'action en évitant que la Suisse ne compromette inutilement ses options d'intervention stratégique, que ce soit par des partenariats unilatéraux ou des prises de position trop hâtives pouvant lui porter préjudice. En revanche, il faut tirer parti le plus rapidement possible des fenêtres d'opportunité qui s'offrent à nous, même si notre système fédéral très apprécié de démocratie directe peut avoir un effet ralentisseur. Il n'est ainsi pas interdit de penser que le Brexit constitue une opportunité, en matière financière, de mettre en place un meilleur accès réciproque aux marchés suisses et britanniques. Par ailleurs, une éventuelle solution entre la Grande-Bretagne et l'UE pourrait, à plus long terme, constituer un précédent favorable pour le développement des relations de la Suisse avec l'UE.
4. Enfin, il est indispensable que la Suisse, en tant que petite économie ouverte sur le monde, optimise constamment et de manière indépendante les conditions-cadre politiques et économiques là où elle dispose de ses propres marges de différenciation. Je pense en l'occurrence à des accords de libre-échange avec des partenaires hors Europe, à une politique fiscale attractive (suppression des droits de timbre, nouvelle réforme de l'impôt sur les sociétés), à l'endiguement de la charge réglementaire en Suisse, à des accords bilatéraux d'accès aux marchés dans le secteur financier et, enfin, au renoncement à la mentalité « assurance tous risques » et à la tolérance zéro en matière entrepreneuriale.

J'ai la conviction que si nous sommes prêts à agir ensemble avec pragmatisme, si nous suivons avec circonspection les développements internationaux, si nous faisons en sorte de garder le plus grand nombre d'options possibles dans notre capacité d'action et si nous nous améliorons là où nous avons les choses en main, notre branche sera parfaitement armée pour faire face aux nombreux défis qui s'annoncent et pour poursuivre sur la voie du succès.

Je passe à présent la parole à Madame Katja Stauber, qui va animer cet événement, et vous remercie de votre attention.