



Les qualités des banques privées suisses



Grégoire Bordier
Président de l'Association
de Banques Privées Suisses

Les banques privées suisses sont souvent vues comme des bastions de rigueur, d'indépendance et de tradition. Quelles sont les raisons de leur succès, qui ne se dément pas?

C'est une image d'Épinal de dire que la Suisse est connue pour ses banques, presque autant que pour ses montagnes, ses montres, ses fromages ou ses chocolats... Chaque pays dispose de banques, nécessaires courroies de transmission entre les économies des uns et les emprunts des autres. La Suisse va cependant bien au-delà de cet aspect, en étant le leader mondial de la gestion de fortune privée transfrontalière. Qu'est-ce qui pousse des clients du monde entier à confier leurs avoirs à un banquier suisse? C'est l'objet de cette contribution.

Autant l'écartier d'entrée de cause: l'on sait maintenant que ce n'est pas le secret bancaire qui attire les clients. Celui-ci existe toujours, mais ne peut plus être opposé aux autorités étrangères, qu'elles soient pénales, fiscales ou de surveillance. Son maintien pour les résidents suisses s'explique par le lien de confiance entre l'État et les contribuables – et les lourdes pénalités encourues si celui-ci est rompu. Tant le Groupe d'action financière que

l'OCDE ont d'ailleurs confirmé que la Suisse applique pleinement les standards internationaux en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et d'échange d'informations fiscales.

La dernière enquête d'opinion de l'Association Suisse des Banquiers, qui date de 2021, avait révélé un niveau sans précédent de la population (75%) avec une opinion positive des banques suisses, tandis que les voix critiques atteignaient un plancher, à 7% seulement. En outre, «plus de 90% des personnes interrogées considèrent que leur banque principale est digne de confiance, solide et fiable, et que son personnel est compétent».

La solidité et la fiabilité des banques suisses sont sans doute les facteurs qui attirent le plus les clients, car ces qualités deviennent de plus en plus rares au niveau international. La disparition de Credit Suisse est l'exception qui confirme la règle, car ses clients n'ont subi aucune perte et la Suisse a réussi à éviter une crise financière globale. Les plus de 230 banques restantes sont plus solides que jamais et la Suisse fait partie des rares pays à appliquer déjà entièrement toutes les exigences de fonds propres fixées par le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire. En outre, les banques privées se caractérisent par une structure de détention qui aligne les intérêts de leurs propriétaires et gérants avec ceux de leurs clients.

La résilience des banques suisses est aussi liée à la force du franc suisse, qui fait office de valeur refuge en cas de troubles géopolitiques, grâce à la neutralité du pays et à sa défense sans faille de l'État de droit. La Suisse se distingue aussi par un endettement limité de l'État fédéral, dont les dépenses ne doivent pas dépasser les recettes estimées – comme dans un ménage privé – ou

alors être compensées les années suivantes. Cette gestion prudente permet de maintenir les impôts à un niveau inférieur à la moyenne de l'OCDE, surtout la TVA qui ne s'élève qu'à 8.1% (contre 20% en moyenne dans les pays de l'UE).

Cependant, la sécurité ne serait rien sans la qualité, qui découle surtout du savoir-faire des personnes qui travaillent dans les banques. Les universités et hautes écoles suisses dispensent d'excellentes formations, soutenues par le Swiss Finance Institute, et les conditions cadre en Suisse attirent les talents du monde entier. Au-delà de la qualité et de la diversité des formations, il y a aussi une conscience collective que le travail reste la clé de l'indépendance et de la prospérité. Ce n'est pas un hasard si le peuple suisse a rejeté par trois quarts des voix en 2002 la semaine de 36 heures de travail, et par deux tiers des voix en 2012 l'idée de six semaines de vacances pour tous.

Un pilier essentiel du succès de la Suisse est aussi son ouverture. Avant d'attirer leurs clients, ce facteur différenciant a d'abord exercé son attrait sur les banquiers eux-mêmes, des immigrants protestants persécutés au 16ème siècle, qui fuyaient la France ou l'Allemagne. Ils ont fondé des maisons de commerce qui finançaient le négoce de marchandises, puis se sont spécialisés dans la gestion de fortune. La taille restreinte du marché suisse les a menés à s'intéresser à ceux des autres pays et à offrir des investissements dans toutes les monnaies et tous les marchés du monde. Cette vue globale leur permet aussi de mieux saisir les grandes tendances de l'économie.

Une autre qualité très suisse est l'humilité, au point parfois que l'on n'ose pas ou l'on ne sache pas bien se vendre sur la scène internationale. Travailleur, précis, intègre et parfois ennuyant, le

Suisse est, en effet, mauvais vendeur. Savoir ne pas pécher d'orgueil est une force, mais face à la dé-globalisation et à la polarisation politique, il est important de se rappeler que la communication est devenue un instrument économique et politique de plus en plus redoutable. Le développement des réseaux sociaux et aujourd'hui de l'intelligence artificielle ne vont qu'exacerber ces tendances.

Le contact personnalisé est donc une force du banquier suisse. Toutes les banques disent placer le client au cœur de leurs processus, mais c'est souvent pour déterminer ce que le client doit faire pour leur permettre de remplir leurs obligations, plutôt que ce qu'elles peuvent faire pour satisfaire ses besoins. Le banquier suisse se voit donc comme un interlocuteur capable de repérer, voire d'anticiper des problématiques et de faire appel aux meilleurs spécialistes pour les résoudre. Cela va des achats immobiliers aux ventes d'entreprises, en passant par la planification successorale ou la philanthropie.

Les banques privées suisses ont aussi à cœur de développer depuis la Suisse, car les clients souhaitent souvent un compte en Suisse, pour la sécurité et la qualité qu'il offre, plutôt qu'un compte dans une filiale de leur pays de résidence. Cette approche permet aussi de conserver le savoir-faire traditionnel, les relations, les emplois et les recettes fiscales dans notre pays. Malheureusement, les règles bancaires étrangères sont assez protectionnistes, au contraire des suisses, et limitent fortement les propositions que peuvent faire des banquiers basés en Suisse lorsqu'ils contactent ou rendent visite à leurs clients basés à l'étranger. C'est pourquoi il est essentiel que notre pays s'efforce autant que possible de conclure des accords permettant de servir sans entrave les clients depuis la Suisse.