

Novembre 2013

La gestion de fortune dans le monde et en Suisse

Etat des lieux et tendances sectorielles

Sommaire

Avant-propos	3
Executive summary	4
1 La gestion de fortune dans le monde	6
1.1 Avoirs mondiaux	6
1.2 Le Private Banking dans le monde	7
1.3 Asset Management mondial	9
1.4 Tendances en matière de gestion de fortune à l'échelle mondiale	10
2 La gestion de fortune en Suisse	12
2.1 Secteur bancaire suisse	12
2.2 Secteur de la gestion de fortune en Suisse	15
2.3 Avoirs gérés en Suisse	16
2.4 Asset Management en Suisse	18
2.5 Tendances dans le secteur de la gestion de fortune	19
3 Conclusion	22
Bibliographie	23

Avant-propos

La gestion de fortune de la clientèle privée, le Private Banking dans son acception classique, revêt une grande importance pour la place financière suisse et l'économie suisse en général. La Suisse est leader mondial en matière de gestion de fortune transfrontalière. Or, aucun autre secteur que le Private Banking ne connaît pour l'heure des mutations aussi profondes. C'est là une raison de faire le point sur la situation actuelle de ce secteur d'activité.

Dans le domaine des opérations transfrontalières, les réglementations internationales et leur évolution exercent une influence notable. Citons, à titre d'exemples, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et son objectif de mettre en place un système d'échange automatique d'informations d'ici à 2015 ou la réglementation MiFID II (directive concernant les marchés d'instruments financiers) de l'Union européenne (UE), qui pourrait mettre en péril de nombreux emplois en Suisse. Par ailleurs, des projets de réglementation nationaux, notamment le projet de loi sur les services financiers (LSF) auront également des répercussions sur le Private Banking. Il est donc essentiel que le législateur et les autorités de surveillance en Suisse gardent aussi à l'œil l'évolution de la situation à l'étranger. En définitive, la position concurrentielle de la Suisse ne doit pas pâtir d'un excès de réglementation.

«La gestion de fortune dans le monde et en Suisse» est une publication de l'Association suisse des banquiers (ASB) qui paraît à intervalles réguliers. Articulée autour de tendances et de grands thèmes, elle dresse un bilan de la situation actuelle de la gestion de fortune au niveau international et national. La présente édition se penche tout particulièrement sur la question de l'accès des banques au marché clé que constitue l'UE.

Je vous souhaite une lecture aussi intéressante qu'enrichissante.

Claude-Alain Margelisch

CEO de l'Association suisse des banquiers

Executive summary

En 2012, le volume des avoirs mondiaux a progressé de 7,8% pour s'établir à USD 135 500 milliards, porté par la bonne performance des Bourses, la croissance économique et la hausse du taux d'épargne dans les pays émergents. La fortune des personnes disposant d'avoirs nets disponibles d'un montant supérieur à USD 1 million (*High Net Worth Individuals, HNWI*) s'inscrivait à USD 46 200 milliards, soit une augmentation de 10%.

D'ici à 2015, la fortune des HNWI de la région Asie-Pacifique devrait enregistrer une croissance annuelle de 9,8%. Ce taux est nettement supérieur à ceux du Proche-Orient (6,8%), de l'Europe (6,2%) et de l'Amérique du Sud (3,1%). En 2014, d'après les prévisions, la zone Asie-Pacifique devrait dépasser toutes les autres régions en termes de fortune et de nombre de millionnaires. Par conséquent, ce marché en plein essor recèle un grand potentiel et offre des opportunités intéressantes aux banques opérant à l'international.

Les avoirs mondiaux sous gestion transfrontalière se sont établis à USD 8500 milliards, en augmentation de 9% par rapport à l'an dernier. Avec une part de marché de 26%, soit USD 2200 milliards, la place financière suisse reste le leader mondial, position qu'elle devrait conserver à court terme selon les prévisions. En 2017, elle devrait toujours occuper la première place avec une part de marché de 25%, loin devant Singapour (dont la part est de 12% actuellement), pays en pleine expansion.

En 2012, le volume des avoirs sous gestion s'élevait au niveau mondial à USD 62 400 milliards, soit une progression de 9%. Pour la première fois, les avoirs ont à nouveau dépassé leurs niveaux d'avant la crise. L'évolution positive des marchés boursiers et obligataires a été l'un des principaux artisans de cette croissance.

En 2012, les avoirs gérés par les banques en Suisse s'élevaient à CHF 5565 milliards, dont 51% en provenance de l'étranger et 49% de notre pays. La part des avoirs relevant directement de l'Asset Management suisse avoisinait en fin d'année CHF 2500 milliards, dont environ CHF 1500 milliards d'avoirs institutionnels et plus de CHF 450 milliards dans les fonds de placement gérés en Suisse. En outre, les fonds de placement gérés à l'étranger mais distribués en Suisse représentaient près de CHF 280 milliards.

Début 2013, l'ASB ainsi que la Swiss Funds & Asset Management Association (SFAMA) ont lancé l'initiative Asset Management, dont la vocation est de renforcer encore la réputation de la Suisse en tant que centre d'investissement et d'accroître les synergies avec le Private Banking. Cette initiative entend permettre à la place financière suisse d'occuper un rôle de premier plan dans l'Asset Management.

En 2012, le coefficient d'exploitation (*cost income ratio*) de l'ensemble des banques suisses s'élevait à 70,4%, un taux nettement supérieur à celui de 2005. Cette évolution s'explique par la baisse du résultat d'exploitation, d'une part, et la hausse des charges d'exploitation, de l'autre. Compte tenu de la pression accrue en termes de réglementation et de coûts, une pression à la consolidation est évoquée depuis un certain temps, notamment dans le secteur du Private Banking. Reste que, ces dernières années, le mouvement de consolida-

tion a été moins important que prévu en Suisse. Au total, 14 fusions et acquisitions ont été réalisées dans le secteur bancaire suisse en 2012 et 2013.

Le projet de l'OCDE d'élaborer une proposition de modèle mondial pour l'échange automatique d'informations fiscales avance à grands pas, en particulier sous l'impulsion de l'accord, trouvé lors du sommet du G20 qui s'est tenu le 6 septembre 2013, de mettre en place un standard mondial d'échange automatique d'informations d'ici à 2015. L'application des normes d'échange automatique d'informations sera probablement vérifiée par le Forum mondial de l'OCDE sur la transparence et l'échange de renseignements à des fins fiscales dans le cadre d'examens par des pairs. Nous estimons que les avoirs gérés en Suisse baisseront à court terme une fois que l'échange automatique d'informations sera mis en place au sein de l'OCDE: avant de pouvoir passer à l'échange automatique d'informations, des avoirs non conformes fiscalement jusqu'alors devront être régularisés. A long terme, nous anticipons toutefois une stabilisation des conditions-cadres et donc une augmentation des avoirs gérés en Suisse.

La question de l'accès transfrontalier au marché est décisive dans le cadre de la gestion de fortune. Les autorités et les instances politiques sont donc invitées à continuer de soutenir la place financière suisse en lui assurant un cadre stable et fiable. Cette condition est essentielle pour que les banques puissent encore se concentrer sur leurs compétences fondamentales, à savoir les activités pour le compte du client.

1 La gestion de fortune dans le monde

En 2012, les avoirs financiers privés ont augmenté de 7,8% au niveau mondial, passant à USD 135 500 milliards. Les fortunes privées sous gestion transfrontalière, en hausse de 9% par rapport à l'année précédente, ont atteint USD 8500 milliards. En raison de modifications fondamentales du cadre réglementaire en Europe comme aux Etats-Unis, le secteur du Private Banking transfrontalier est sous pression. Malgré les conditions difficiles, la Suisse conserve, avec une part de marché de 26%, son rôle de leader mondial du Private Banking transfrontalier.

1.1

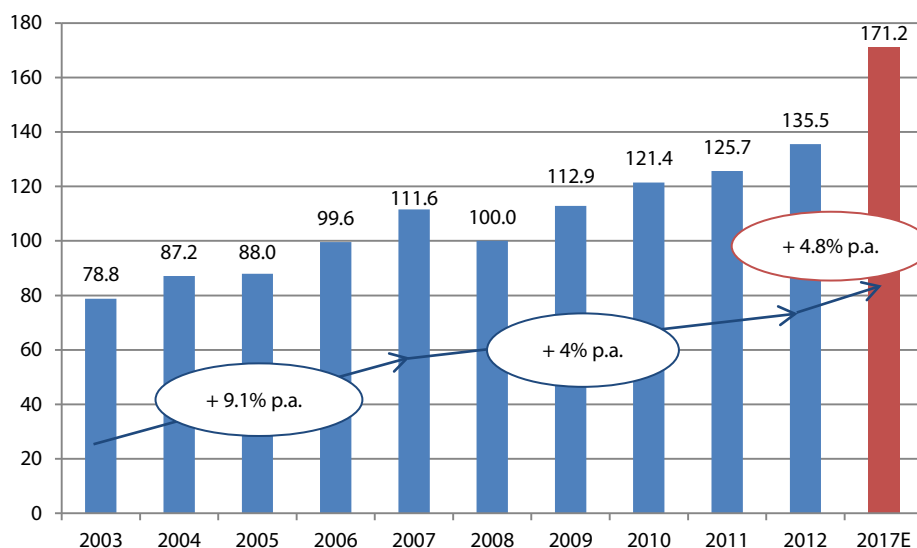
Avoirs mondiaux

Forte hausse des avoirs financiers privés dans le monde

A l'échelle mondiale, les avoirs financiers privés ont augmenté de 7,8% en 2012 pour s'établir à USD 135 500 milliards (BCG 2013a). D'ici à 2017, ce montant devrait atteindre USD 171 200 milliards, soit une progression annuelle de 4,8%. La croissance annuelle se situera ainsi au-dessus du taux moyen observé pendant la crise financière (+ 4% par an), sans réussir à renouer avec le rythme d'avant la crise (+9,1% par an). Le volume des avoirs mondiaux a, quant à lui, dépassé dès 2009 le niveau d'avant la crise. A l'échelle mondiale, les avoirs financiers privés ont au total augmenté de 72% par rapport à 2003.

1-1 Avoirs financiers privés à l'échelle mondiale

En USD milliers de milliards



N.B.: les avoirs financiers tels que définis par Boston Consulting Group comprennent le numéraire, les titres et les autres avoirs, à l'exclusion de l'immobilier, des sociétés et des biens de luxe.

Source: Boston Consulting Group, ASB

La croissance des avoirs financiers privés observée en 2012 est principalement due à trois éléments: d'abord la performance de la Bourse, qui a affiché un niveau élevé dans les pays industrialisés¹ comme dans les économies émergentes², ensuite la croissance économique et enfin la hausse du taux d'épargne dans les pays émergents.

1.2

Le Private Banking dans le monde

Accroissement de la fortune des High Net Worth Individuals

Les études montrent que le pourcent le plus riche de la population mondiale possède 40% des richesses du monde. La fortune des personnes disposant de plus d'USD 1 million d'avoirs nets disponibles (HNWI) a augmenté de 10% en 2012 pour atteindre USD 46 200 milliards (Capgemini/RBC Wealth Management 2013). Cette augmentation est principalement due à une croissance des avoirs de plus d'USD 5 millions. L'Amérique du Nord est en tête, avec USD 12 700 milliards, suivie de la région Asie-Pacifique, avec USD 12 000 milliards.

Forte croissance de la fortune des HNWI en Asie-Pacifique

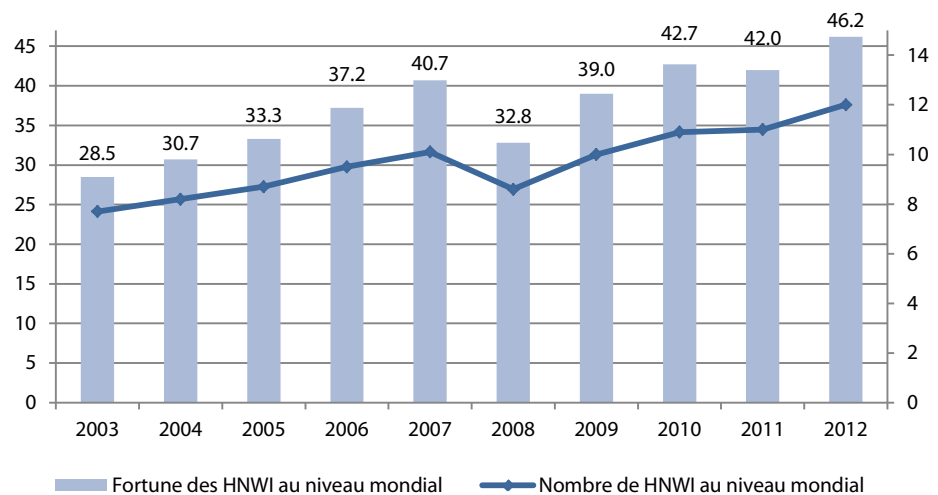
D'ici à 2015, Capgemini table sur une croissance annuelle de 9,8% de la fortune des HNWI dans la région Asie-Pacifique, un taux de croissance bien supérieur à celui du Proche-Orient prévu à 6,8%. En Europe, les avoirs devraient croître de 6,2%, un chiffre du même ordre que la moyenne mondiale (6,5%) tandis qu'en Amérique du Sud, la croissance attendue est nettement inférieure à cette moyenne (3,1%).

La plupart des HNWI sont en Amérique du Nord

A l'échelle mondiale, le nombre des HNWI a augmenté de 9,1% en 2012 pour atteindre 12 millions. C'est en Amérique du Nord que les HNWI étaient les plus nombreux en 2012 (3,73 millions), contre 3,4 millions en Europe.

1-2 Fortune et nombre de HNWI

Echelle de gauche en USD milliers de milliards; échelle de droite en millions.



Source: Capgemini, RBC Wealth Management

¹ Par Etats industrialisés, on entend les pays d'Amérique du Nord, d'Europe de l'Ouest et le Japon.

² Par pays émergents, on entend les Etats de la région Asie-Pacifique (hors Japon), de l'Europe de l'Est, du Proche-Orient et d'Amérique du Sud.

Augmentation des avoirs sous gestion transfrontalière

En 2012, les avoirs privés sous gestion transfrontalière ont augmenté de 9% par rapport à l'année précédente, passant à USD 8500 milliards (BCG 2013a). Cette progression est principalement due à des clients appartenant au segment des HNWI et des UHNWI (*Ultra High Networth Individuals*). Ces derniers sont des clients qui disposent d'une fortune nette de plus d'USD 100 millions.

Private Banking transfrontalier en Europe, en hausse mais sous pression

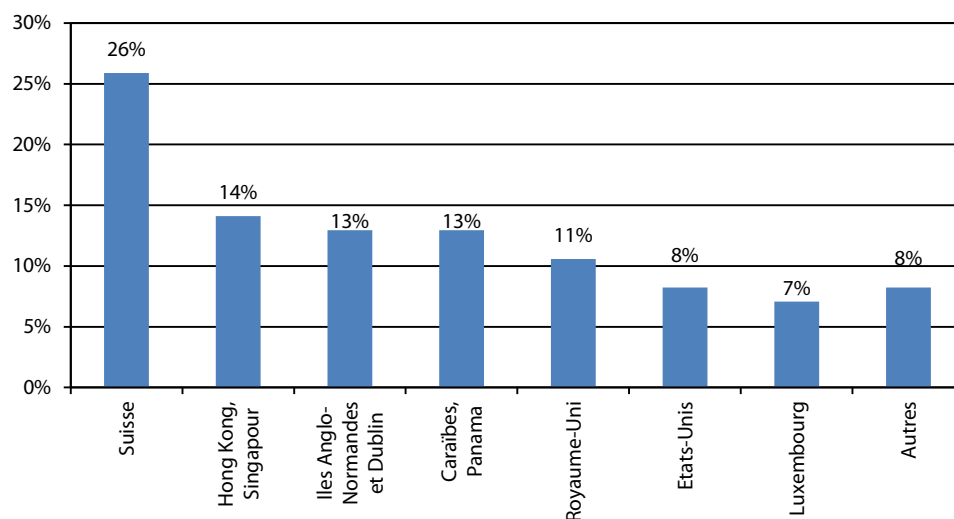
Le Private Banking transfrontalier est soumis à de fortes pressions en raison des modifications fondamentales qui ont été apportées au cadre réglementaire en Europe et aux Etats-Unis. En Europe, le secteur est particulièrement sensible aux effets de ces modifications et de la forte croissance enregistrée en Asie. De ce fait, la position centrale de l'Europe en matière de gestion de fortune transfrontalière s'est affaiblie ces dernières années. Alors qu'en 2009, 63,5% de ces avoirs étaient gérés sur les grandes places financières européennes (Suisse, Royaume-Uni, îles Anglo-Normandes, Dublin et Luxembourg), la proportion s'est réduite en 2010 et en 2011, passant à 59% puis 57,7%. L'année dernière, la part de marché s'est encore amoindrie mais, avec une part de 56,5%, c'est néanmoins encore en Europe qu'étaient gérés plus de la moitié des patrimoines mondiaux transfrontaliers en 2012.

La Suisse, toujours leader mondial du Private Banking transfrontalier

En 2012, environ USD 2200 milliards étaient sous gestion transfrontalière du Private Banking suisse. La Suisse reste ainsi leader mondial dans ce domaine, avec une part de marché de 26% et, d'après les estimations, devrait conserver cette position à court terme. En 2017, elle devrait toujours occuper la première place avec une part de marché de 25%, loin devant Singapour (12% actuellement), pays en pleine expansion (BCG 2013a). Dans le secteur du Private Banking transfrontalier, la Suisse dispose d'atouts décisifs: une longue expérience, des services de haute qualité, la sécurité juridique ainsi qu'une grande stabilité économique et politique. Les banques suisses doivent néanmoins promouvoir la mise en place d'offres et de savoir-faire adaptés aux besoins de la clientèle et soigner leur image de place financière intègre afin de conserver cette place de choix sur le marché de la gestion de fortune transfrontalière.

1-3 Parts de marché dans le Private Banking transfrontalier 2012

En %



Source: Boston Consulting Group

Croissance toujours forte des avoirs de la région Asie-Pacifique dans le Private Banking transfrontalier

Dans les cinq prochaines années, il semble que les investisseurs de la région Asie-Pacifique seront des acteurs majeurs de la hausse des avoirs privés transfrontaliers. Une part importante de ces nouveaux avoirs sera gérée dans la région Asie-Pacifique, à Singapour et Hong Kong notamment. Ainsi, d'ici à 2017, la part de marché de ces deux pays dans le secteur du Private Banking transfrontalier devrait atteindre 18% (BCG 2013a).

Des marges qui restent basses

Le secteur transfrontalier n'est pas seul à souffrir, le Private Banking local est aussi sous pression en Europe. Les avoirs sous gestion ont pourtant augmenté de 8% au total en 2012, mais les marges bénéficiaires ont baissé d'un point à 23 points de base (pb) (contre 35 pb en 2007). Cette baisse de la rentabilité est imputable à l'augmentation des exigences réglementaires et à la réorientation des préférences des clients, notamment en faveur d'une allocation plus frileuse des actifs. Depuis l'éclatement de la crise financière en 2008, les gains issus du Private Banking ont chuté de plus de 30%. Cela n'empêche toutefois pas une banque européenne sur quatre d'afficher une rentabilité supérieure à celle d'avant la crise (McKinsey 2013).

1.3

Asset Management mondial

Asset Management: gestion de fortune sur la base d'un mandat

Le terme Asset Management est utilisé pour désigner un type de gestion de fortune, axé sur des méthodes et des processus de placement, qui s'effectue sur la base de mandats de gestion ou de structures telles que des fonds ou des fondations. L'Asset Management constitue de ce fait une part importante du processus global de gestion de fortune. Les services proposés s'adressent aussi bien aux investisseurs institutionnels (caisses de pension, assurances, etc.) qu'aux investisseurs privés.

Pour la première fois depuis la crise, les avoirs de l'Asset Management repartent à la hausse

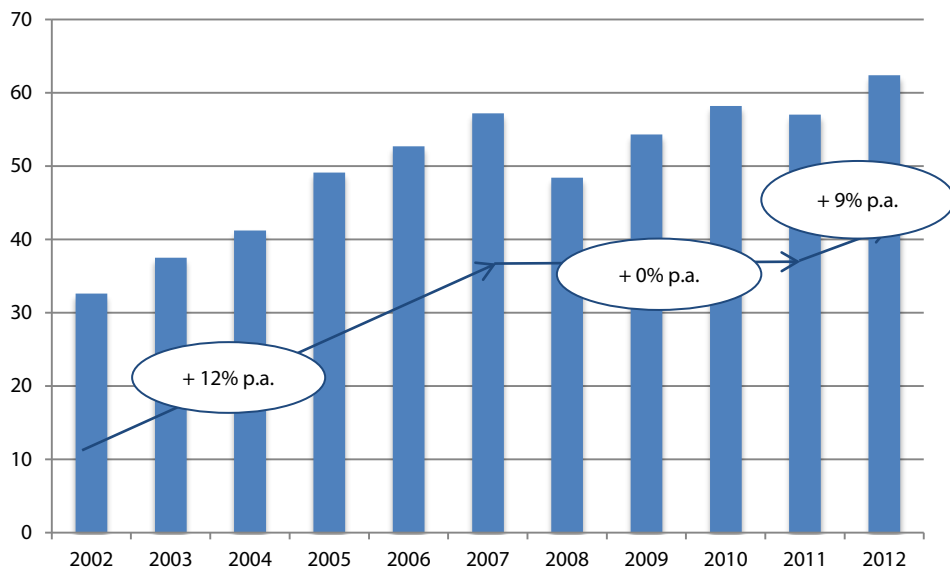
En 2012, les avoirs de l'Asset Management mondial se montaient à USD 62 400 milliards, soit une progression de 9% par rapport à 2011 (BCG 2013b). En 2012, pour la première fois, les avoirs sous gestion ont dépassé ceux d'avant la crise. L'évolution positive des marchés boursiers et obligataires a été l'un des principaux artisans de cette croissance. Les marges opérationnelles³ ont augmenté d'un point de pourcentage pour s'établir à 37%, rattrapant presque le niveau d'avant la crise (38%). Les flux d'argent frais ont augmenté de 1,2%, affichant une hausse certes supérieure à celle des années de crise mais encore en retrait des taux de croissance d'avant la crise financière.

Un monde bipolaire se dessine de plus en plus clairement: les marchés des économies émergentes, encore modestes, affichent des taux de croissance supérieurs à ceux des pays industrialisés; toutefois, en raison de la taille encore restreinte des premiers, la croissance reste plus grande en volume dans les seconds. C'est en Asie (hors Japon et Australie) que les avoirs augmentent le plus (17%). L'Amérique du Sud arrive en deuxième position avec 14%, suivie de l'Afrique du Sud et du Proche-Orient avec 12%. En Europe et en Amérique du Nord, la croissance a atteint respectivement 8% et 9% (BCG 2013b).

³ Bénéfices par rapport aux revenus nets.

1-4 Asset Management mondial

En USD milliers de milliards



Source: Boston Consulting Group, ASB

1.4

Tendances en matière de gestion de fortune à l'échelle mondiale

Demande croissante de produits sur-mesure, adaptés aux besoins du client

Les solutions sur-mesure, adaptées aux besoins du client gagnent en importance tant du côté des clients institutionnels que privés. Du côté institutionnel, par exemple, les *liability-driven investments* (LDI) permettent aux fonds de pension d'investir en fonction de l'échéance de leurs placements pour la retraite. Les risques de taux, de liquidité et de marché du crédit sont couverts en fonction des besoins, de manière à assurer les engagements prévus. Sur le segment des clients privés, on constate, en plus du sur-mesure, une explosion des solutions de placement thématiques. S'agissant, par exemple, de la planification de la prévoyance à base de cotisations, les *target date funds* (TDF) ont largement remplacé les plans de prévention des risques traditionnels. Les TDF sont des fonds de placement qui procèdent à une allocation des actifs de plus en plus prudente au fur et à mesure qu'approche le jour fixé (*target date*) pour la retraite (BCG 2013b).

En Asie, le Private Banking a un fort potentiel de croissance...

Dans les pays émergents, le nombre des HNWI va continuer à connaître une forte hausse tandis qu'il va stagner dans les pays industrialisés. Selon une étude effectuée par Capgemini, la zone Asie-Pacifique dépassera en 2014 toutes les autres régions en termes de fortune et de nombre de millionnaires. D'ici à 2014, 28% de la fortune des HNWI viendra de la région Asie-Pacifique contre 23% d'Europe (Capgemini/RBC Wealth Management 2013). Par conséquent, le marché montant de la région Asie-Pacifique a un fort potentiel et recèle des opportunités intéressantes tant pour les banques locales que pour celles qui opèrent à l'international.

... mais est également source de défis

Pour les établissements financiers, l'exploitation du marché de la région Asie-Pacifique présente néanmoins un certain nombre de difficultés. Compte tenu des frais assez élevés, une durée d'investissement relativement longue est par exemple nécessaire pour atteindre le seuil de rentabilité et, en Asie, les marges sont traditionnellement plus serrées qu'en Europe (BCG 2012). En outre, la clientèle asiatique tient généralement beaucoup à avoir affaire à des conseillers qui comprennent sa culture. Par conséquent, les gérants de fortune doivent être attentifs aux besoins de la région et intégrer des talents locaux. Pour

connaître le succès et réussir à exploiter le potentiel de cette région émergente, les gérants de fortune devront donc impérativement s'adapter à une clientèle exigeante et à ses besoins spécifiques.

**Private Banking 2.0:
le rapport entre client et
conseiller évolue avec les
technologies**

La diversité des besoins des clients, les nouvelles technologies et les médias sociaux ouvrent de nouvelles perspectives aux gérants de fortune, ainsi que de nouveaux défis. A l'avenir, les gérants devront donc disposer d'une très bonne connaissance de l'informatique. Pour être en étroite interaction avec le client et lui permettre d'accéder à son plan de financement 24h sur 24, des outils adaptés sont en effet indispensables. Des plateformes logicielles équipées d'applications modulaires sont nécessaires pour être en mesure de proposer des produits individualisés. Si l'on en croit Capgemini, ce sont surtout les HNWI de moins de 40 ans qui s'intéressent aux canaux numériques de Private Banking. Il ne s'agit toutefois pas seulement pour les prestataires financiers d'utiliser l'informatique pour leur communication et leurs infrastructures, ce peut être aussi un moyen de réduire les coûts.

**Dégradation des condi-
tions-cadres par suite d'une
vague réglementaire**

La complexification de la réglementation ne concerne pas uniquement la gestion de fortune, l'Asset Management est touché également. Les prestataires financiers déclarent⁴ que les exigences réglementaires sont souvent en décalage avec la réalité et entraînent davantage de complications bureaucratiques que d'améliorations de la protection de l'investisseur. Ils sont donc contraints à s'adapter avec toute l'efficacité possible aux exigences croissantes des autorités de régulation et des clients afin de réussir à s'imposer sur le marché lucratif mais âprement disputé de la gestion de fortune et de l'Asset Management.

**L'échange automatique
d'informations avance à
grands pas**

L'OCDE prévoit d'établir d'ici à 2015 un modèle d'échange automatique d'informations. Le calendrier de l'OCDE est très ambitieux. Il prévoit, en effet, d'ici à février 2014, la présentation d'un protocole d'entente et d'un modèle standardisé puis, d'ici à la fin du premier semestre 2014, une solution technique d'échange électronique des données. Cette initiative renforcera l'accent mis par la gestion de fortune sur l'intégrité, la transparence, sans oublier la performance.

**Augmentation des fusions,
rachats et regroupements**

Suite à la modification du cadre réglementaire et à l'évolution des besoins des clients, il faut s'attendre dans les années qui viennent à une consolidation du marché mondial de la gestion de fortune. L'institut de recherche Aite prévoit une tendance des grands gérants de fortune à racheter leurs concurrents de manière à favoriser leur croissance et à échapper à la pression croissante des coûts. Par contre, les établissements financiers de taille moyenne ou petite vont plutôt constituer des partenariats non seulement entre établissements financiers mais aussi avec des entreprises d'autres secteurs, des prestataires de logiciels, par exemple (Aite Group 2013).

⁴ Enquête menée par DAB Bank auprès de 141 gestionnaires de portefeuille

2 La gestion de fortune en Suisse

En Suisse, le secteur bancaire est extrêmement hétérogène et comprend des modèles d'affaires très divers. A la fin de l'année 2012, les banques suisses géraient environ CHF 5565 milliards, dont 51% provenaient de l'étranger. Il convient de renforcer la réputation de centre d'investissement dont jouit la Suisse et d'accroître les synergies avec l'Asset Management. C'est dans cette optique que l'ASB et la SFAMA ont lancé l'initiative Asset Management.

2.1 Secteur bancaire suisse

**297 banques, 3294 filiales,
105 166 collaborateurs**

La grande diversité des modèles d'affaires représentés dans le secteur bancaire suisse contribue à sa stabilité. Des établissements opérant à l'échelon international côtoient des banques à vocation nationale dont le rôle est essentiel pour la place économique suisse.

2-1 Les banques en Suisse en bref

	2000	2005	2010	2011	2012
Nombre de banques en Suisse	375	337	320	312	297
dont banques étrangères	148	150	154	148	131
Nombre de filiales	3661	3497	3405	3338	3294
dont filiales à l'étranger	228	298	284	269	263
Effectifs en Suisse (en milliers)	112	101	108	108	105
Total du bilan, en CHF milliards	2125	2846	2715	2793	2778
dont sur l'étranger, en CHF milliards	1196	1849	1452	1424	1286

Source: Banque nationale suisse

Le Private Banking, principale composante du résultat

Le résultat des opérations de commissions et prestations de services, qui provient principalement du Private Banking, a reculé de 1% en 2012. Cette activité reste néanmoins la principale composante du résultat des banques suisses (à hauteur de 40% environ).

254 banques bénéficiaires

La concomitance d'une baisse des bénéfices annuels et d'une hausse des pertes annuelles des banques en Suisse a entraîné en 2012 un recul du bénéfice net agrégé, qui est passé de CHF 13 milliards à CHF 186,1 millions. Au total, sur l'année, 254 banques ont enregistré un bénéfice et 43 une perte. Le recul du bénéfice net agrégé résulte notamment des réserves pour litiges constituées par les grandes banques, des circonstances réglementaires et autres, des fortes dépréciations du goodwill et d'autres avoirs non financiers ainsi que des charges exceptionnelles liées aux nouveaux principes comptables applicables aux institutions de prévoyance. Le rendement agrégé des fonds propres et le rendement de l'actif ont également souffert de ces évolutions. La situation des banques s'est aussi dégradée au niveau des coûts. En 2012, le ratio charges/produits (cost income ratio) de toutes les banques suisses s'est établi à 70,4%, un pourcentage nettement supérieur à celui de 2005.

Cette évolution s'explique par la baisse du résultat, d'une part, et la hausse des charges d'exploitation, de l'autre, cette dernière étant notamment imputable au renforcement des exigences réglementaires.

2-2 Chiffres-clés des banques en Suisse

	2000	2005	2010	2011	2012
Résultat d'exploitation, en CHF milliards	68.7	68.6	61.5	59.1	59
Charges d'exploitation, en CHF milliards	37.5	38.9	42.5	40.4	41.5
Bénéfice brut, en CHF milliards	31.2	29.7	18.9	18.7	17.4
Bénéfice net, en CHF milliards	19.2	24.7	10.6	13.0	0.186
Ratio charges/produits (coefficient d'exploitation)	54.6%	56.7%	69.2%	68.3%	70.4%
Résultat des opérations d'intérêts, en % du résultat d'exploitation	34.4%	32.8%	32.2%	35.3%	35.5%
Résultat des opérations de commissions et prestations de services, en % du résultat d'exploitation	42.1%	40.9%	40.5%	40.0%	39.7%
Rendement des fonds propres	16.3%	18.3%	7.4%	8.5%	0.1%

N.B.: le rendement des fonds propres est égal au bénéfice net divisé par les fonds propres.

Source: Banque nationale suisse

Tendance à la consolidation encore faible

Compte tenu de l'augmentation du ratio charges/produits, notamment dans le secteur du Private Banking, on entend parler de pression à la consolidation. Reste que, ces dernières années, les consolidations ont été moins importantes que prévu en Suisse. Les acquisitions de Sarasin par le groupe brésilien Safra, d'ABN Amro (Suisse) par l'Union Bancaire Privée de Genève, ou encore de Clariden Leu par Credit Suisse (bien qu'intragroupe) ont créé l'évènement. Pour la plupart, les transactions récentes ont pour origine des difficultés financières, des directives d'aide publique (imposant le retrait de certains marchés) et des conflits juridiques (différend fiscal avec les Etats-Unis notamment). Malgré ces mutations structurelles, il n'a pas été constaté de consolidation accrue des établissements en Suisse (RolandBerger 2013).

17 dissolutions pour deux créations

Au total, fin 2012, le nombre des banques était passé en Suisse de 312 à 297 établissements. Cinq banques ont été rachetées, six ont été liquidées et une a perdu le statut bancaire. Une procédure de faillite a été ouverte à l'encontre d'un établissement. De plus, quatre filiales de banques étrangères ont fermé. En revanche, deux nouvelles implantations ont été enregistrées (Aquila & Co. AG, Quilvest (Suisse) Ltd.). Deux banques, à savoir Bank Frey & Co. AG et Bank Gutenberg AG, ont annoncé en 2013 se retirer des affaires bancaires.

2-3 Opérations de fusion-acquisition et intégrations de banques en Suisse, de 2009 à octobre 2013

2013	Annonce par PKB Privatbank de l'acquisition de la succursale de Lugano de la filiale suisse de la Liechtensteinische Landesbank (LLB) Finalisation prévue au cours du 4 ^e trimestre 2013
2013	Annonce par la Banque Cramer de l'intégration de la Banque de Dépôts et de Gestion Finalisation prévue au cours du 4 ^e trimestre 2013
2013	Annonce par l'Union Bancaire Privée de l'acquisition de l'activité de Private Banking international de Lloyds Banking Group
2013	Banque J. Safra et Bank Sarasin fusionnent pour former Banque J. Safra Sarasin
2013	P&P Privatbank fusionne avec le gérant de fortune Sallfort pour former Sallfort Privatbank
2013	Intégration intragroupe de Deutsche Bank (Suisse) et Sal. Oppenheim
2013	Bank Julius Bär rachète l'activité de gestion de fortune hors Etats-Unis de Merrill Lynch, filiale de Bank of America
2013	Falcon Private Bank rachète Clariden Leu Europe (filiale à 100% de Credit Suisse)
2012	Bank Julius Bär rachète Bank of China (Suisse) SA
2012	Raiffeisen Suisse rachète Notenstein Privatbank AG
2012	Nettobank AG rachète l'activité hors Etats-Unis de sa maison mère Wegelin & Co. et devient Notenstein Privatbank AG
2012	PKB Privatbank SA rachète CMP Banque Privée (Suisse) SA
2012	Intégration intragroupe de Clariden Leu dans Credit Suisse
2012	Bank Leumi rachète la Banque Safdié SA et la fusionne avec Bank Leumi Switzerland pour former Leumi Private Bank
2011	Intégration intragroupe de Spar + Leihkasse Steffisburg, Valiant Privatbank et Banque Romande Valiant dans Valiant Bank
2011	L'Union Bancaire Privée rachète la succursale helvétique du hollandais ABN Amro-Bank
2011	Bank CA St. Gallen et Swissregiobank fusionnent pour former acrevis Bank
2011	La Banque Cantonale Vaudoise rachète la Banque Franck Galland et la fusionne avec la Banque Piguet pour former la Banque Piguet Galland & Cie
2011	Banca Credinvest SA rachète FIDEURAM Bank (Suisse) SA
2010	Bank von Roll rachète la société de gestion de fortune Atlantic
2010	La Banque Cantonale de Fribourg rachète la Caisse d'épargne de Vuisternens-devant-Romont
2010	PKB Privatbank rachète Banca Gesfid
2010	La Banque cantonale de Lucerne intègre la filiale Adler & Cie SA
2010	La Banque cantonale du Tessin rachète 80% des actions d'UniCredit Bank (Suisse)
2010	Hinduja Banque (Suisse) rachète Banca Commerciale Lugano
2010	BNP Paribas (Suisse) SA rachète Fortis Banque (Suisse) SA
2010	Bank Julius Bär rachète ING (Suisse) SA
2010	La Banque Cramer, filiale de Norinvest, fusionne avec la Banque des Patrimoines Privés
2009	Banca Aletti & C. (Suisse) SA rachète Bipielle Bank (Suisse)
2009	La Banque cantonale de Bâle rachète AAM Banque Privée SA à la Banque cantonale de Bâle-Campagne
2009	Deutsche Bank (Suisse) SA rachète l'activité bancaire de Rüd, Blass & Cie AG
2009	LGT Bank (Suisse) SA reprend Dresdner Bank (Suisse) SA
2009	Bank Vontobel SA rachète Commerzbank (Suisse) SA

N.B.: le tableau ci-dessus ne présente qu'une sélection de transactions et ne prétend pas à l'exhaustivité.

Source: ASB

Quatre banquiers privés changent de forme juridique

En janvier 2013, les deux plus grands banquiers privés de la place de Genève, Pictet & Cie et Lombard Odier & Cie, ont annoncé leur transformation de société en commandite simple en société en commandite par actions au 1er janvier 2014. Cette annonce a été suivie, courant 2013, par la décision de Mirabaud & Cie. et de La Roche 1787, de se convertir en sociétés par actions également à compter de 2014. Ces transformations sont motivées par la rapide évolution du contexte réglementaire et par une forte croissance, en particulier à l'étranger. Le changement de forme juridique facilite l'expansion à l'international et permet une meilleure exploitation des potentiels de croissance. En conséquence, l'année prochaine, le cercle des banquiers privés suisses traditionnels se restreindra de 11 à 7 établissements.

Du renfort pour l'initiative Asset Management

L'établissement américain Blackrock, qui est le plus gros gérant de fortune au monde, a annoncé à l'été 2013 son intention de développer sa présence en Suisse. A l'occasion du Swiss Economic Forum 2013, le CEO de Blackrock, Laurence Fink, a indiqué qu'il considérait que la Suisse était le lieu idéal d'implantation d'une activité d'Asset Management ou de Wealth Management. Il prévoit un accroissement de l'intérêt des investisseurs pour les produits financiers libellés en francs dans les années qui viennent.

Réduction de 2,7% des effectifs

Le contexte globalement instable observé en Europe et aux Etats-Unis, l'accroissement des pressions dues à la réglementation et aux coûts, ainsi que les fusions ont, de plus, entraîné des suppressions de postes dans le secteur bancaire suisse. Selon la BNS, en 2012, les effectifs en Suisse ont baissé de 2,7%, soit 2932 postes en moins, pour s'établir à 105 166 équivalents temps plein.

2.2

Secteur de la gestion de fortune en Suisse

Sous le signe de la diversité

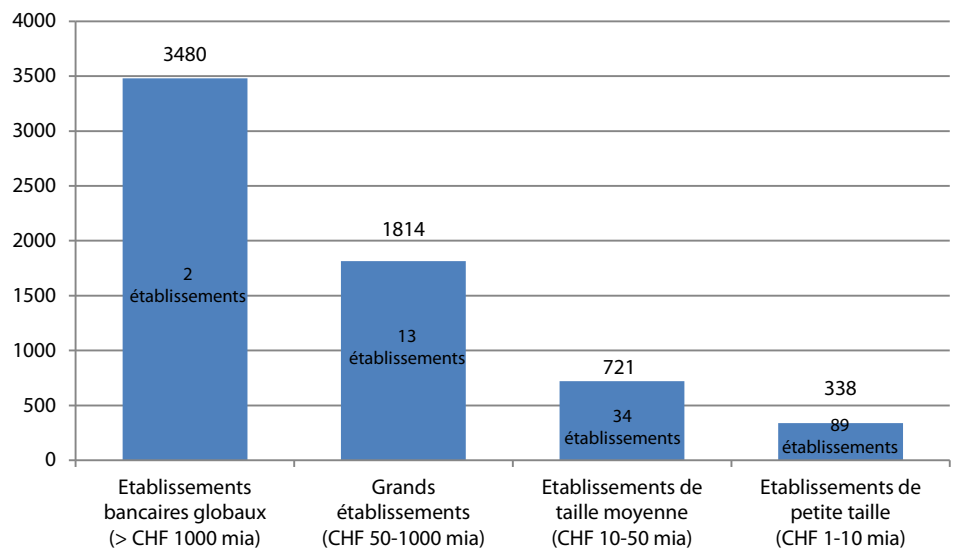
Le secteur de la gestion de fortune en Suisse est contrasté et repose sur divers modèles d'affaires. Quelques rares établissements financiers universels y côtoient un nombre élevé de prestataires hautement-spécialisés. Les modèles d'affaires varient en fonction de la taille des établissements. Le modèle dit intégré (banque universelle) reste généralement réservé aux grandes banques. Celles-ci couvrent l'ensemble du spectre des activités bancaires, des prestations pour la clientèle grand public et la clientèle entreprises jusqu'aux opérations sur les marchés des capitaux et à la gestion de fortune. Quant aux banques de plus petite taille, elles privilégient les stratégies de niche et se concentrent sur leurs compétences clés.

Répartition selon les avoirs sous gestion

En Suisse, les banques sont classées sur la base des avoirs sous gestion: les établissements bancaires globaux gèrent des avoirs dépassant les CHF 1000 milliards et emploient plus de 10 000 collaborateurs dans leurs départements de gestion de fortune. Les grands établissements emploient généralement plus de 1000 collaborateurs et ont de CHF 50 à 1000 milliards d'avoirs sous gestion. Les établissements de taille moyenne gèrent de CHF 10 à 50 milliards et emploient plus d'une centaine de collaborateurs en Suisse. Enfin, les établissements de petite taille gèrent de CHF 1 à 10 milliards. Les établissements dont les avoirs sous gestion n'atteignent pas le milliard de CHF n'ont pas été pris en compte.

2-4 Typologie des établissements bancaires (2012)

Avoirs sous gestion en CHF milliards



N.B.: 138 établissements bancaires pris en compte, pour un total des avoirs sous gestion de CHF 6333 milliards. Les micro-gérants de fortune (< CHF 1 milliard) n'ont pas été pris en compte. L'écart entre ces chiffres et ceux de la BNS s'explique par les différences de périmètre statistique (les données figurant sur ce graphique intègrent les avoirs gérés à l'étranger par des établissements bancaires suisses).

Sources: rapport d'activité, ASB

Les gérants de fortune indépendants sont les principaux acteurs du secteur parabancaire

Le secteur parabancaire comprend les gérants de fortune indépendants (GFI) sans statut bancaire; ces gérants constituent l'essentiel du système parabancaire suisse. D'une manière générale, les GFI gèrent eux-mêmes le patrimoine de leurs clients et les conseillent en matière financière et patrimoniale. De telles sociétés de gestion de fortune ne peuvent pas, au sens de la loi fédérale sur les banques et les caisses d'épargne, accepter des dépôts du public à titre professionnel. Dans un rapport concernant l'année 2010, l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA) estimait le nombre des GFI compris entre 2800 et 3600 en Suisse, soit l'équivalent de dix fois le nombre des banques. Bien qu'il n'existe pas de statistiques officielles, on peut considérer que le nombre de personnes employées dans ce secteur ne correspond qu'à une fraction du nombre de celles travaillant dans les banques.

Nouvelles réglementations pour les gérants de fortune indépendants

Les GFI relèvent de la loi sur le blanchiment d'argent et doivent soit disposer d'une autorisation de la FINMA, soit être affiliés à un organisme d'autorégulation (OAR). En outre, ils doivent normalement être membre d'une association professionnelle reconnue pour ne pas être assujettis à la loi sur les placements collectifs en tant qu'agents distributeurs. La surveillance des GFI et la réglementation qui leur est applicable étant moins étroite que celles des banques, il peut en résulter une distorsion de la concurrence au détriment des établissements bancaires. Des efforts sont actuellement déployés en vue de soumettre les GFI à une surveillance prudentielle (cf. chapitre 2-5).

2.3

Avoirs gérés en Suisse

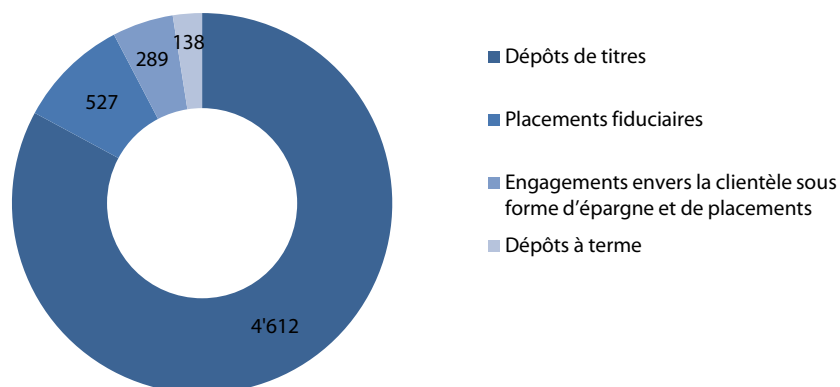
CHF 5565 milliards sous gestion en Suisse

A fin 2012, l'ensemble des avoirs sous gestion dans des banques en Suisse s'élevait à CHF 5565 milliards, soit une augmentation de CHF 320 milliards ou 6,1%. Les avoirs de la clientèle étrangère représentaient 51% du total et ceux de la clientèle suisse 49%. Font partie des avoirs sous gestion les positions suivantes: dépôts de titres de la clientèle, pla-

cements fiduciaires, engagements sur la clientèle sous forme d'épargne et de placements et les dépôts à terme.

2-5 Répartition des avoirs sous gestion (2012)

En CHF milliards



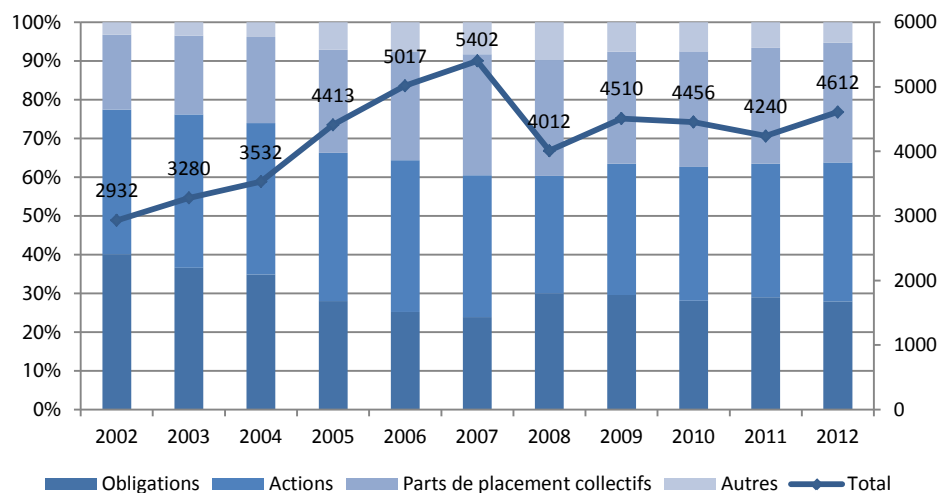
Source: Banque nationale suisse

Majorité en actions et en placements collectifs

A fin 2012, on comptait dans les dépôts bancaires suisses CHF 1654 milliards investis en actions (+13,4%), CHF 1427 milliards en parts de placements collectifs (+12,2%) et CHF 1289 milliards en obligations (+4,7%) (cf. graphique 2-6). Ces trois catégories de titres représentaient 95% de l'ensemble des fonds investis dans les dépôts bancaires suisses.

2-6 Valeurs en portefeuille par catégories de titres

Parts en % (échelle de gauche), montant total en CHF milliards (échelle de droite)



Source: Banque nationale suisse

Les clients étrangers, principaux demandeurs de placements fiduciaires

Les placements fiduciaires à court terme, libellés essentiellement en USD et en EUR, sont gérés par les banques en leur nom propre mais pour le compte et au risque de l'investisseur (fiduciant); ils intéressent surtout la clientèle étrangères (82% des placements fiduciaires répertoriés).

79% des dépôts à terme détenus par des clients étrangers

Les engagements sur la clientèle sous forme d'épargne et de placements ainsi que les dépôts à terme (engagements à terme sur la clientèle) représentaient respectivement CHF 526,5 et CHF 289,1 milliards à fin 2012. Les premiers comprennent notamment les positions Comptes de libre passage (2^e pilier) et Avoirs de la prévoyance liée (3^e pilier). Parmi ces avoirs, ceux de la clientèle étrangère représentent une part d'à peine 12%. Quant aux dépôts à terme, 79% sont détenus par des clients étrangers.

2.4

Asset Management en Suisse

CHF 2500 milliards d'avoirs sous gestion en Suisse

A fin 2012, les avoirs sous gestion directement imputables à l'Asset Management s'élevaient à environ CHF 2500 milliards, les avoirs de la gestion institutionnelle représentant près de CHF 1500 milliards et les fonds de placement gérés en Suisse plus de CHF 450 milliards.

Opportunités supplémentaires identifiées s'élevant à quelque CHF 900 millions

La Suisse n'est pas encore une place financière de premier plan dans le domaine de l'Asset Management, contrairement à celui du Private Banking. La vocation de l'initiative Asset Management est de renforcer la réputation de centre d'investissement de la Suisse et d'accroître les synergies avec le Private Banking. Dans une étude commune de l'ASB et de Boston Consulting Group (BCG), des opportunités supplémentaires ont été identifiées: elles autoriseraient une croissance des revenus nets d'ici à 2015 allant jusqu'à CHF 900 millions (BCG et ASB 2011).

Initiative Asset Management

En décembre 2012, l'ASB et la SFAMA ont publié un document-cadre au sujet de l'Asset Management en Suisse. L'Asset Management doit devenir un autre pilier important du secteur financier national et être, à ce titre, connu et reconnu à l'échelle mondiale pour sa grande fiabilité, son indépendance et sa qualité. Début 2013, l'initiative Asset Management a été lancée dans le but de promouvoir la mise en œuvre des recommandations pratiques du document-cadre. Cette initiative est aujourd'hui soutenue par l'ASB, l'Association Suisse d'Assurances (ASA), l'Association Suisse des Institutions de Prévoyance (ASIP) ainsi que la Conférence des administrateurs de fonds de placement (CAFP). Les priorités de l'initiative recouvrent les «normes dans le domaine de l'Asset Management» ainsi que le thème de la «surveillance adéquate» en tant que conditions indispensables pour l'accès au marché.

En Suisse, l'Asset Management n'est pas seulement réglementé en tant que fonction par un ensemble de règles dédiées, mais aussi au niveau des organisations (loi sur les banques, loi sur les assurances, circulaires de l'autorité de surveillance) ou des produits (loi sur les placements collectifs). L'initiative vise une approche uniforme pour tous les acteurs du marché, qu'il s'agisse de banques, de compagnies d'assurances, de directions de fonds, de caisses de pension, de fondations de placement ou de gérants de fortune indépendants. Reposant sur des normes de gestion professionnelles, des codes de conduite ainsi que des procédures et des processus exemplaires, les règles doivent être efficaces et transparentes et être acceptées et reconnues à l'échelle internationale.

L'initiative a également pour objectif de promouvoir la place suisse et de proposer une offre de formation complète destinée aux spécialistes du secteur de l'Asset Management. Ces conditions-cadres doivent permettre à la place financière suisse, notamment pour les gestionnaires étrangers, d'être un lieu de travail attrayant.

Diversité du marché suisse des fonds de placement

Le marché suisse des fonds de placement se caractérise par une offre de produits multiple de sociétés de fonds suisses et étrangères. Les fonds couvrent tous les marchés des placements importants et permettent aux investisseurs de mettre en œuvre leurs stratégies de placement de manière ciblée. En 2012, 1382 fonds étaient domiciliés dans le pays. De plus, 6105 fonds de droit étranger étaient autorisés à la distribution publique. La gestion des

avoirs de nombreux fonds étrangers s'opère en Suisse, ce qui tend à démontrer son importance, à la fois en tant que place de gestion de fortune et de distribution. En parallèle à la souplesse offerte par les possibilités de distribution, l'initiative Asset Management veut avant tout tirer parti des conditions idéales régnant dans le pays pour augmenter le volume des fonds étrangers gérés en Suisse.

CHF 731 milliards d'avoirs gérés dans des fonds de placement en Suisse en août 2013

La fortune globale du marché suisse des fonds atteignait environ CHF 731 milliards en août 2013, soit une progression de 4,6% ou CHF 32 milliards par rapport au même mois de l'année précédente. Sur ce montant, quelque CHF 280 milliards proviennent de gérants de fortune étrangers et CHF 450 milliards de gérants suisses. En août 2013, les afflux nets d'argent frais se sont élevés à CHF 1,4 milliard, dont 39,7% (CHF 290,2 milliards) pour les fonds d'investisseurs institutionnels (SFAMA 2013). Les dix plus importants promoteurs de fonds du marché suisse détenaient ensemble une part de 69% en août 2013. Huit de ces promoteurs sont des sociétés suisses.

La Suisse, premier marché mondial des produits structurés

A fin juillet 2013, CHF 171 milliards étaient investis en produits structurés, ce qui correspond à un recul de 7,1% par rapport au même mois de l'année précédente et à 3,7% de l'ensemble des fonds investis dans les dépôts bancaires suisses. Malgré ce repli, le marché suisse des produits structurés, réputé dynamique et novateur, s'inscrit en tête des marchés mondiaux en termes de volume.

2.5

Tendances dans le secteur de la gestion de fortune

AIFMD en vigueur depuis juillet 2011 dans l'UE

Le 21 juillet 2011, la directive européenne AIFMD est entrée en vigueur dans l'UE et a déjà été transposée dans le droit national de la plupart des membres de l'UE. Cette directive définit la gestion des fonds de placements alternatifs (AIF). L'objectif de l'AIFMD est de créer un cadre prudentiel et réglementaire général pour la gestion de fortune et la distribution d'AIF. La mise en œuvre de l'AIFMD en Suisse sera d'une importance décisive pour l'accès au marché.

Passeport marketing d'accès à l'UE possible dès 2015

Lors de l'élaboration de l'AIFMD, la possibilité d'accéder au marché de l'UE pour les Etats tiers était encore très incertaine. Dans sa version définitive, la directive prévoit notamment la possibilité pour les AIF domiciliés au sein de l'UE, de déléguer la gestion du portefeuille et/ou du risque à un gestionnaire faisant l'objet d'une surveillance en Suisse. La Suisse étant directement concernée par la réglementation applicable aux Etats tiers (possibilité de délégation de la gestion de portefeuille à des gestionnaires domiciliés dans un Etat tiers – passeport marketing d'accès à l'UE possible dès 2015) et voulant rester une place de premier plan dans le domaine de l'Asset Management au cœur de l'Europe, elle a décidé de transposer très tôt l'AIFMD dans son droit national. De ce fait, le Conseil fédéral a lancé en mai 2011 la procédure de consultation en vue de modifier la loi sur les placements collectifs (LPCC), dans le but de jeter les bases nécessaires à la délégation. Toutes les conditions sont donc réunies pour obtenir le passeport marketing en vue de l'accès à l'UE. Il faut toutefois encore attendre la décision correspondante de l'Autorité européenne des marchés financiers (AEMF) en 2015. Dans l'intervalle, la Suisse est autorisée, via des règles de placement privé qui seront vraisemblablement abolies en 2018, à exercer des activités de marketing dans les divers Etats de l'UE.

Plusieurs accords de coopération en vigueur entre la Suisse et l'UE

L'une des conditions pour la délégation de la gestion de fonds de placements alternatifs européens à des gérants de fortune suisses ou pour la distribution de tels fonds au sein d'Etats membres de l'UE à des investisseurs professionnels réside dans l'existence d'accords de coopération entre la Suisse et l'UE. Dans le cadre d'un Memorandum of Understanding, la FINMA et l'ESMA se sont accordées en décembre 2012 sur une coopération dans le domaine des fonds d'investissement alternatifs. Le 16 juillet 2013, la FINMA a signé sur cette base des conventions avec les autorités de surveillance de 28 Etats de l'UE et de l'EEE (*Espace économique européen*). Elles sont entrées en vigueur le 22 juillet 2013 et réglementent la collaboration et l'échange d'informations dans le cadre de la surveillance

des gérants de fonds de placement alternatifs. Toutes les conditions sont donc réunies pour permettre aux gérants de fortune suisses de proposer leurs AIF à des investisseurs qualifiés et/ou d'assurer la gestion de fonds de placement domiciliés au sein de l'UE.

MiFID II et MiFIR réduisent fortement la rentabilité

En automne 2011, la Commission européenne a proposé une vaste réforme de la réglementation des marchés financiers au travers de la directive concernant les marchés d'instruments financiers (MiFID II) et de son règlement (MiFIR). Le régime applicable aux Etats tiers rendra l'accès au marché très difficile pour les prestataires de services financiers suisses et de fait pratiquement impossible pour les petits établissements. Les propositions actuelles prévoient que les Etats tiers ne pourront accéder au marché de l'UE que si leur droit national est reconnu comme équivalent à celui de l'UE. De plus, les activités transfrontalières ne pourraient être effectuées que par des succursales établies dans un pays de l'UE. Même s'il n'est pas encore possible d'évaluer toutes les conséquences de MiFID II sur la place financière suisse, le secteur bancaire s'accorde pour dire que cette directive constituera un frein important à la rentabilité et occasionnera des pertes d'emplois. Si les activités transfrontalières devaient être totalement arrêtées, on estime que plus de 7000 emplois seraient menacés dans le secteur bancaire. A l'heure actuelle, le processus législatif concernant MiFID II/MiFIR se trouve dans une phase décisive. Les litiges font l'objet de négociations en trilogue entre le Conseil européen, la Commission et le Parlement. Une solution devrait être trouvée jusqu'à fin 2013 pour qu'elle puisse être traitée pendant la législature en cours.

MiFID II et révision de l'imposition des revenus de l'épargne: appel en faveur d'un paquet global

La Suisse souhaite lier les négociations concernant MiFID II à celles sur l'accord conclu avec l'UE sur la fiscalité de l'épargne. Début octobre, le Conseil fédéral a approuvé le projet de mandat à cet effet. Selon le Département fédéral des affaires étrangères (DFAE), l'accord sur la fiscalité de l'épargne ne devrait être modifié que si, dans le cadre de MiFID II, une solution satisfaisante en vue de l'aménagement de la réglementation applicable aux Etats tiers pour la fourniture de prestations financières transfrontalières peut être trouvée.

FATCA: une réglementation aux effets relativement modestes

Le Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA), à l'exclusion de ses coûts élevés, devrait avoir des conséquences plus faibles que MiFID II pour le secteur de la gestion de fortune suisse. D'une part, la part des clients américains est relativement faible et ne cesse de diminuer et, d'autre part, la Suisse et les Etats-Unis se sont accordés pour simplifier quelque peu sa mise en œuvre qui doit être effective à compter du 1er juillet 2014 pour les établissements financiers suisses. Les informations ne seront pas échangées directement entre autorités fiscales de chacun des Etats, mais ce sont les banques qui communiqueront les informations relatives aux comptes détenus par des Américains aux autorités américaines, sous réserve que le détenteur du compte ait consenti à les divulguer. Si tel n'est pas le cas, les autorités américaines pourront les obtenir par le biais de l'entraide administrative. Début octobre 2013, un comité⁵ a lancé un référendum contre l'accord FATCA. Les initiateurs ont jusqu'au 16 janvier 2014 pour remettre les 50 000 signatures nécessaires pour exiger une votation à ce sujet. Si le refus de l'accord devait émerger des urnes, les conséquences seraient particulièrement lourdes pour les banques suisses: elles se verraient exclues du grand marché des capitaux américain.

Loi sur les services financiers: elle doit être mûrement réfléchie

La loi sur les services financiers (LSF) doit permettre l'application au point de vente de règles de comportement et de prescriptions en matière de produits valables pour tous les secteurs. Les règlements actuels doivent être complétés, harmonisés et les normes de la future MiFID II adaptées. La LSF vise à instaurer l'égalité de traitement, la neutralité concurrentielle, la protection des investisseurs et à assurer l'accès au marché. La surveillance prudentielle des GFI par la FINMA constitue une modification majeure dans le domaine de la gestion de fortune. Elle permettra d'assurer l'égalité de traitement longtemps réclamée entre banques et gérants de fortune indépendants. La consultation au sujet de la LSF devrait vraisemblablement être lancée dans le courant du premier trimestre 2014. Le secteur bancaire salue par principe l'élaboration d'une LSF et a fait connaître sa disposition à parti-

⁵ Il compte des représentants de l'UDC, de l'ASIN (Action pour une Suisse indépendante et neutre), du Mouvement Citoyens Genevois (MCG), de la Ligue vaudoise, de la Lega dei Ticinesi ainsi que du mouvement genevois «Le Lobby des Citoyens».

ciper aux travaux liminaires. Il faudra lutter contre l'excès de zèle (*Swiss finish*) pour ne pas discriminer le secteur bancaire suisse par rapport à la concurrence étrangère.

**Place financière suisse:
aussi concernée par les
réglementations étran-
gères**

L'échange automatique d'informations déjà abordé au chapitre 1.4 concernera aussi la Suisse. Nous estimons que les avoirs gérés en Suisse baisseront à court terme une fois qu'un échange automatique d'informations mondial sera mis en place, car les avoirs non conformes fiscalement jusqu'alors devront être régularisés. A long terme, nous anticipons toutefois une stabilisation des conditions-cadres et donc une augmentation des avoirs gérés.

**Débat au sujet du secret
professionnel du banquier
en Suisse**

En Suisse, des voix se sont fait entendre pour proposer également la levée du secret professionnel du banquier pour les clients suisses. Cette exigence contredit notre façon de voir l'Etat qui repose sur un rapport de confiance traditionnel entre le citoyen et l'Etat. Comparée aux pays voisins, la Suisse se caractérise par une haute probité fiscale. Pour cette raison, l'ASB continue de tabler sur les mécanismes de la politique fiscale qui ont fait leurs preuves tels que l'auto-déclaration de leur revenu par les citoyens et l'impôt anticipé. Une méfiance de principe de l'Etat vis-à-vis des citoyens ne serait que peu judicieuse.

**Groupe d'experts pour
élaborer la future stratégie
de la place financière**

Comme nous l'avons déjà mentionné, l'accès aux marchés étrangers est absolument décisif pour le pays. Un groupe d'experts placé sous la direction du professeur Aymo Brunetti se chargera de l'accès non discriminatoire au marché ainsi que du renforcement de la compétitivité de la place financière. Nous partons du principe que ces experts donneront des indications sur la manière dont les établissements bancaires comptent définir leur modèle d'affaires dans le domaine de la gestion de fortune à l'avenir.

3 Conclusion

Potentiel de croissance dans la région Asie-Pacifique surtout

Les meilleures perspectives de croissance résident dans la région Asie-Pacifique, en plein essor; en 2014, cette zone devrait dépasser toutes les autres régions en termes de fortune et nombre de millionnaires. Il s'agit donc de tirer parti de ce potentiel et de prendre en compte les exigences spécifiques de cette clientèle.

Perte d'importance des produits standardisés

Ces dernières ne manqueront pas d'influencer la gamme des produits proposés dans le cadre de la gestion de fortune. Les solutions sur-mesure, adaptées aux besoins du client gagneront en importance tant du côté des clients institutionnels que privés.

Accès garanti au marché

Le Private Banking transfrontalier restera à l'avenir également l'un des piliers de la place financière suisse. L'évolution future dépendra aussi et de manière déterminante des conditions-cadres réglementaires. Les banques devront aussi disposer d'un accès non discriminatoire à leurs principaux marchés. L'accès au marché est également fondamental pour l'initiative Asset Management. Le soutien des milieux politiques et des autorités est donc indispensable dans ces domaines. Ils peuvent, dans le cadre des négociations bilatérales, contribuer à poser les jalons nécessaires pour assurer l'avenir.

Imposer la Suisse dans le peloton de tête de la gestion d'avoirs

Il est important de renforcer l'Asset Management en parallèle au Private Banking transfrontalier. Si l'on parvient à renforcer la réputation de la Suisse en tant que centre d'investissement et à accroître les synergies avec le Private Banking, il serait possible de faire progresser les revenus nets du secteur de quelque CHF 900 millions d'ici à 2015.

Stabilité des conditions-cadres indispensable

Les autorités et instances politiques sont invitées à continuer de soutenir la place financière suisse en leur assurant un cadre stable et fiable pour que les banques puissent se concentrer sur leurs compétences fondamentales, à savoir les activités pour le compte du client. Le maintien des atouts traditionnels de la Suisse tels que la stabilité politique, économique et monétaire, la sécurité juridique et un système fiscal compétitif en font partie. Par le passé, ces facteurs ont bénéficié aux banques et à leurs clients. A l'heure actuelle, ils sont menacés par les adaptations constantes du droit suisse, l'insécurité liée à l'harmonisation des pratiques fiscales et l'ouverture des marchés. Pour leur part, les établissements bancaires doivent en permanence s'assurer de disposer de la main-d'œuvre qualifiée nécessaire.

Bibliographie

Aite Group (2013)

«Top Ten Trends in Wealth Management 2013»

Boston Consulting Group BCG et Association suisse des banquiers (2011)

«Le secteur bancaire en pleine mutation – perspectives d’avenir pour les banques en Suisse»

Boston Consulting Group BCG (2012)

«Global Wealth 2012 – The Battle to regain Strength»

Boston Consulting Group BCG (2013a)

«Global Wealth 2013 – Maintaining Momentum in a complex World»

Boston Consulting Group BCG (2013b)

«Global Asset Management 2013 – Capitalizing on the Recovery»

Capgemini / RBC Wealth Management (2013)

«World Wealth Report 2013»

Credit Suisse (2013)

«Global Wealth Report 2013»

DAB Bank (2013)

«Enquête: la protection de l’investisseur ne sera pas améliorée par des exigences réglementaires croissantes»

KPMG (2013)

«Performance der Schweizer Privatbanken 2013 – Stabilisierung auf tiefem Niveau»

McKinsey (2013)

«Global Private Banking Survey 2013 – Capturing the New Generation of Clients»

RolandBerger (2013)

«Wealth Management in New Realities»

Swiss Funds & Asset Management Association SFAMA (2013)

«Statistique sur le marché des fonds, août 2013»

• Association suisse des banquiers
Aeschenplatz 7
Case postale 4182
CH-4002 Bâle
T +41 61 295 93 93
F +41 61 272 53 82
office@sba.ch
www.swissbanking.org