

Juin 2019

L'accès au marché de l'UE pour les banques suisses

Importance et perspectives

Document de travail ASB



L'accès au marché de l'UE pour les banques suisses: rôle et perspectives

Executive Summary:

- En Suisse, la gestion de fortune transfrontalière pour le compte de clients privés établis dans l'UE est une activité exportatrice importante: les clients de l'UE confient aujourd'hui **1 000 milliards de francs** à nos banques. Ce domaine emploie quelque 20 000 collaboratrices et collaborateurs et génère des recettes fiscales à hauteur d'environ **1,5 milliard de francs par an**.
- Toutefois, en raison des restrictions à l'accès au marché de l'UE, les banques à vocation internationale ont de plus en plus de mal à **répondre aux attentes légitimes des clients** et à **garder en Suisse la création de valeur, les emplois et les recettes fiscales**.
- Il faut **trouver des solutions qui ouvrent l'accès au marché de l'UE** tant pour les services bancaires que pour les prestations de gestion de fortune et de conseil en placement. Faute de s'assurer l'accès au marché et de l'améliorer durablement, c'est une **érosion significative de la création de valeur** qui menace un secteur économique majeur en Suisse.
- Il est probable que les approches privilégiées au sein du secteur bancaire s'appuieront toutes sur la **conclusion d'un accord institutionnel avec l'UE**.

En quoi l'accès au marché est-il important pour les banques suisses?

La Suisse est leader mondial dans le domaine de la gestion de fortune transfrontalière, avec une part de marché de 27,5%. Le Private Banking et l'Asset Management sont essentiels pour la place financière suisse et contribuent notablement à la création de valeur par l'économie nationale.

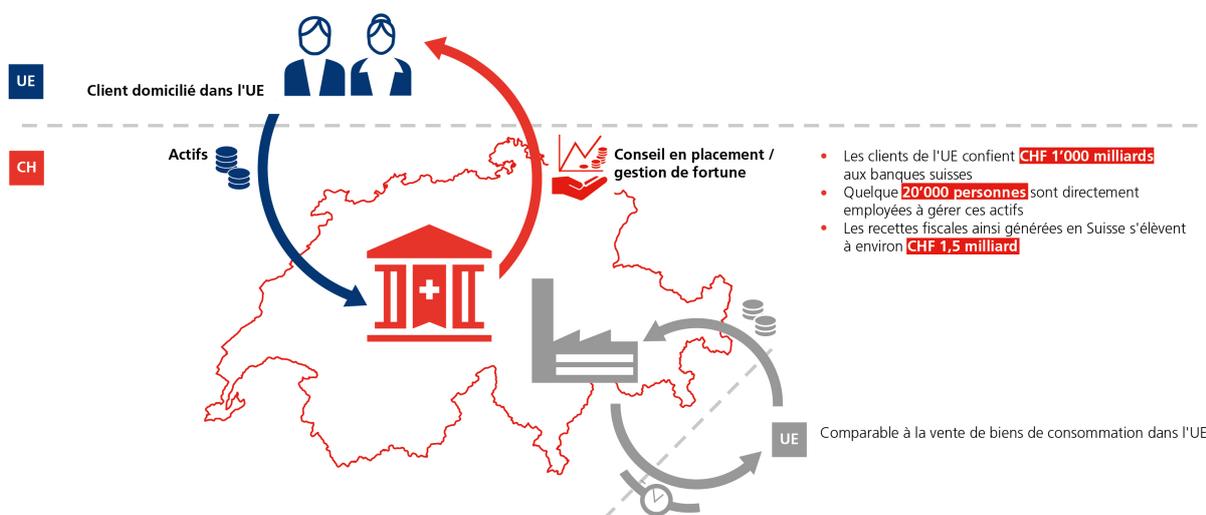
La Suisse est un pays exportateur, y compris en matière de gestion de fortune. En dépit d'une concurrence acharnée entre les grandes places financières internationales, les actifs confiés par les clients de l'UE aux banques suisses s'élèvent actuellement à quelque 1 000 milliards de francs. Cela montre tout l'intérêt que suscitent les prestations fournies. Réputées pour leur qualité, elles complètent celles que les clients de l'UE trouvent dans leurs pays de domicile respectifs. La stabilité politique, la solidité de la monnaie nationale et la longue tradition bancaire dont s'enorgueillit la Suisse sont autant d'atouts pour notre pays. Mais dans le domaine financier, il reste à conclure des accords qui garantissent un accès adéquat au marché.

Le secteur bancaire n'exporte pas des marchandises, mais des prestations de service et des produits financiers. Une entreprise horlogère suisse qui fabrique des montres prestigieuses a besoin de pouvoir les vendre à l'étranger. Il en va de même des banques suisses: elles

produisent des prestations de services financiers en Suisse et doivent pouvoir les vendre dans l'UE. Pour notre secteur bancaire, l'accès au marché signifie la possibilité de répondre efficacement aux attentes des clients étrangers. Il est aussi essentiel pour lui qu'il l'est pour le secteur horloger, mécanique ou viticole. Ce n'est donc pas un «nice to have» mais, à l'évidence, un «must have» – une nécessité.

L'accès au marché de l'UE: qu'entend-on par là?

L'accès au marché est indispensable aux activités transfrontalières.

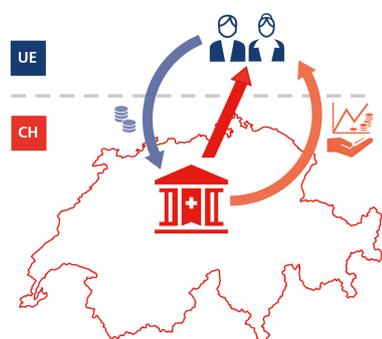


Association suisse des banquiers (ASB) 2019

Ce graphique est protégé par une licence Creative Commons Attribution - Pas de modification 4.0 International. (CC BY-ND)

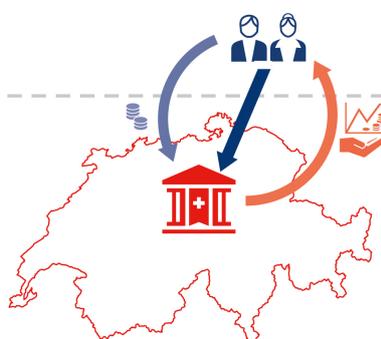
Quels sont les types d'accès au marché de l'UE?

Gestion transfrontalière active



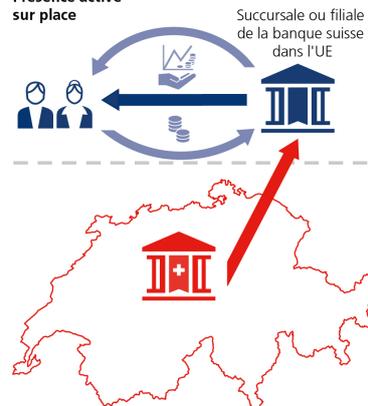
- **Suivi transfrontalier actif** des clients de l'UE existants
- **Prospection active** de nouveaux clients dans l'UE à partir de la Suisse

Gestion transfrontalière passive



- Suivi des clients de l'UE existants, mais dans le cadre des affaires courantes et **sur leur propre initiative**
- Perspectives de croissance limitées

Présence active sur place



- Suivi des clients de l'UE via une **structure locale** dans leurs pays de domicile respectifs
- Création de valeur principalement **en dehors de la Suisse**

Association suisse des banquiers (ASB) 2019

Ce graphique est protégé par une licence Creative Commons Attribution - Pas de modification 4.0 International. (CC BY-ND)

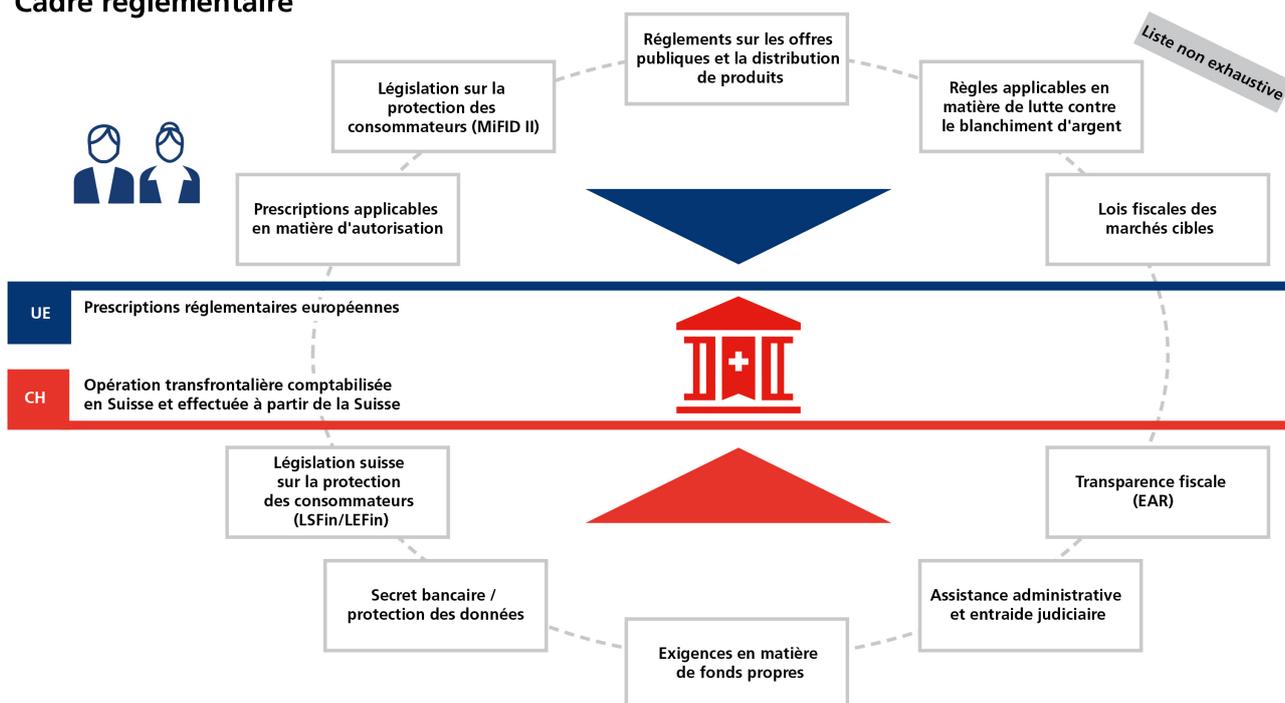
On distingue principalement trois types d'accès au marché de l'UE. Les banques suisses peuvent gérer activement leurs clients étrangers à partir de la Suisse et prospecter tout aussi activement dans l'UE. Elles peuvent se montrer passives, en se contentant de réagir aux initiatives des clients. Elles peuvent enfin servir leurs clients étrangers par le biais d'une présence physique sur place, c'est-à-dire en créant des filiales ou des succursales dans l'UE. Mais alors, la création de valeur intervient pour l'essentiel en dehors de la Suisse. Pour le premier type d'accès au marché, à savoir la fourniture active de prestations, la base requise fait aujourd'hui défaut.

La domination actuelle des banques suisses dans la concurrence internationale entre places de gestion de fortune n'a rien de définitif. Parmi les places financières asiatiques, certaines affichent d'impressionnants taux de croissance de leurs activités transfrontalières. Pour que la création de valeur, les emplois et les recettes fiscales restent en Suisse, il est important que nos banques puissent exporter activement leurs produits et services vers les grands marchés cibles comme celui de l'UE – et ce à partir de la Suisse.

Pourquoi l'accès au marché de l'UE est-il plus important que jamais dans le contexte actuel?

S'agissant des opérations transfrontalières effectuées à partir de la Suisse, les réglementations des différents marchés cibles ont toujours été plutôt restrictives. Elles sont désormais appliquées encore plus strictement. De plus, les harmonisations intervenues au niveau de l'UE n'ont cessé de complexifier les conditions de fourniture de services bancaires à partir d'Etats tiers, y compris dans le cadre de la libre prestation de services passive (appelée aussi «reverse sollicitation»). Si l'on ne prend pas de contre-mesures, cette tendance restrictive perdurera.

Cadre réglementaire



Les clients, eux aussi, ont évolué dans leur comportement. Par le passé, ils tenaient avant tout à ce que leurs valeurs patrimoniales soient conservées dans une juridiction fiable, en toute confidentialité. Le suivi actif n'était pas une priorité. Mais aujourd'hui, au sein de l'UE, une nouvelle génération de clients recherche les prestations professionnelles, axées sur la performance, que les banques suisses sont capables de leur fournir activement. Le contact personnel avec les conseillers, tout comme le dialogue via les nouveaux outils de communication, sont désormais des critères importants.

Seul un accès au marché plus fluide, orienté sur les besoins des clients, est à même d'établir les opérations transfrontalières sur une base solide.

Quelles ont été les approches retenues jusqu'ici?

Afin d'améliorer l'accès au marché de l'UE, le secteur bancaire a privilégié jusqu'ici plusieurs approches indépendantes les unes des autres:

- **les accords bilatéraux:** ces accords visent à améliorer l'accès au marché de certains Etats membres de l'UE présentant une importance stratégique. A ce jour toutefois, seul a été finalisé un accord bilatéral avec l'Allemagne.
- **la stratégie de l'équivalence:** sur des aspects majeurs, la réglementation suisse des marchés financiers est reconnue équivalente à celle de l'UE. Toutefois, les procédures de reconnaissance sont aujourd'hui à sens unique, inefficaces et dans certains cas très politisées (exemple emblématique: l'équivalence boursière). Le régime d'équivalence des Etats tiers en vigueur au sein de l'UE est limité en outre à certaines activités, certaines catégories de clients (clients professionnels) ou certains produits. Quand bien même la gestion des procédures de reconnaissance serait plus efficace et moins politisée, ce cadre restrictif ne répond pas aux besoins des banques suisses, notamment en ce qui concerne les opérations transfrontalières avec la clientèle de détail.
- **un accord sur les services financiers:** un accord sur les services financiers au sens courant du terme se traduirait notamment par la nécessité de modifier en profondeur le droit suisse des marchés financiers, afin de l'adapter aux règles de l'UE. Un tel accord sectoriel n'est pas prioritaire à l'heure actuelle, mais reste une option stratégique envisageable à plus long terme.
- **une présence «onshore» dans les Etats membres de l'UE:** certaines banques suisses ont créé des filiales au sein de l'UE, mais cela ne résout pas le problème. Les clients tiennent à ce que les services financiers leur soient fournis à partir de la Suisse.

Conclusion: en réalité, et contrairement à d'autres secteurs économiques, le secteur bancaire n'a pas seulement besoin que la Suisse poursuive dans la voie bilatérale. Pour les prestations transfrontalières de services bancaires, d'investissement et de placement, il faut ouvrir de nouvelles voies.

De quoi a-t-on besoin concrètement?

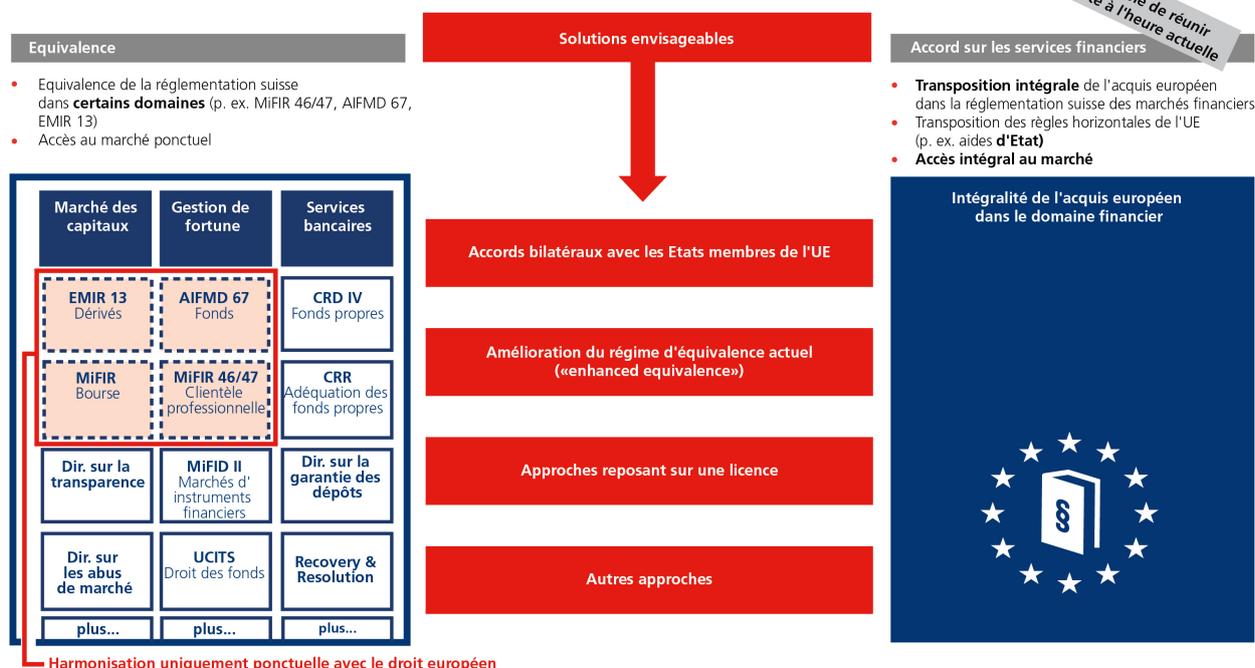
On a besoin de solutions viables en matière d'accès au marché, qui intègrent les réalités de l'ensemble du secteur bancaire. Ces solutions devront couvrir en particulier les prestations de services bancaires, mais aussi la gestion de fortune et le conseil en placement.

Dès lors, le secteur bancaire privilégie pour l'heure les approches ci-après. Il est probable qu'elles s'appuieront toutes sur la conclusion d'un accord institutionnel.

- Les procédures existantes de reconnaissance de l'équivalence en matière financière doivent reposer sur une base plus stable et plus fiable. Il faut les dépolitiser, s'en emparer et les mener à bien.
- Les solutions viables dont on a besoin en matière d'accès au marché doivent être recherchées au niveau de l'UE. Il s'agit d'ouvrir le marché au minimum aux établissements intéressés, sans que la Suisse ait à mettre en œuvre des réglementations européennes pour l'ensemble du secteur bancaire.
- En parallèle, il faut s'efforcer d'améliorer le régime d'équivalence actuel.

Un accord sur les services financiers au sens courant du terme n'est actuellement pas à l'ordre du jour.

Solutions envisageables en matière d'accès au marché de l'UE



Quels sont les enjeux?

Les banques suisses gèrent des actifs de clients de l'UE à hauteur de quelque 1 000 milliards de francs. Cette activité représente environ 20 000 emplois directs et génère environ 1,5 milliard de francs d'impôts et taxes par an.

Outre les actifs de clients suisses, le domaine de l'Asset Management gère quelque 100 milliards d'actifs de clients de l'UE, principalement institutionnels. L'importance de l'accès au marché de l'UE va croissant, dans la mesure où le marché national montre des signes de saturation et où la demande d'Asset Management institutionnel est appelée à augmenter au sein de l'UE.

Le secteur bancaire est très attaché à ce que la création de valeur générée par ces secteurs économiques importants reste en Suisse.

Personnes de contact

Carina Schaller, Responsable Affaires politiques, ASB

+41 61 295 92 38 | carina.schaller@sba.ch

Roberto Battegay, Responsable Europe & Private Banking, ASB

+41 61 295 93 08 | roberto.battegay@sba.ch

www.swissbanking.org | twitter.com/SwissBankingSBA