

SILVANA CAVANNA – BANQUE PROFIL DE GESTION

Devenir un acteur majeur du private banking

Cotée à la SIX Swiss Exchange, la Banque Profil de Gestion SA, «l'autre banque» selon son slogan publicitaire, se positionne, jour après jour, sur la place financière genevoise. Ses indicateurs passent progressivement au vert et ses activités se développent, en particulier dans le private banking. L'ambition de Silvana Cavanna, directrice générale de l'établissement: devenir un acteur majeur du private banking.

Didier PLANCHE

Pour Silvana Cavanna, la directrice générale de la Banque Profil de Gestion depuis le 1^{er} juillet 2009, la cause est entendue et fermement énoncée: la Société Bancaire Privée (SBP) appartient au passé, de même que toutes ses péripéties, qu'il s'agisse par exemple de l'affaire Lipsky ou de la suspension de sa licence bancaire entre 2007 et 2008. Inutile donc d'y revenir, sauf à considérer que ce mauvais feuillet de l'histoire bancaire genevoise permet de tirer des enseignements en matière de management et de gouvernance, notamment afin de ne plus commettre les mêmes erreurs. Dont acte.

Un nouveau départ

Cependant, des pertes persistaient encore dans les comptes de la nouvelle Banque Profil de Gestion à la fin 2009, à l'instar d'un résultat net négatif de 2,6 millions de francs (en tenant compte de charges exceptionnelles). Mais là aussi, foin du passé! Au 30 juin dernier, la situation financière de l'établissement affichait déjà une tendance plutôt réjouissante, avec un bénéfice net de 0,4 million (avec la dissolution de provisions), un total de bilan de 228,8 millions (205,5 millions pour la même période en 2009), des fonds propres de 75 millions (environ 500% supérieurs à ceux requis) et des charges d'exploitation en baisse de 23%



«La banque consent actuellement des investissements importants pour recruter des gestionnaires à l'esprit entrepreneurial»

SILVANA CAVANNA – BANQUE PROFIL DE GESTION

(toujours en comparaison avec les résultats semestriels de l'exercice précédent). Quant à la masse sous gestion, elle atteignait presque le milliard de francs, alors que le total des revenus chutait de 32,7% à 6,6 millions (par rapport au 1^{er} semestre 2009), du fait de

l'évolution pénalisante des marchés et (surtout) de l'érosion des marges.

Bien sûr, les performances de «l'autre banque» restent timides, mais l'établissement rebaptisé revient de loin, cela doit être souligné. Le restructurer, épurer les comptes

Ses deux plus proches collaborateurs



Depuis le 1^{er} juin dernier, **Marcelo de la Serna** assume la responsabilité de l'ensemble des activités de private banking de la Banque Profil de Gestion. Au bénéfice d'une expérience de plus de quinze ans dans le domaine finan-

cier, Marcelo de la Serna a occupé la fonction de directeur à la banque Julius Baer, où il était responsable du développement des HNWI. Précédemment, il a dirigé un family office chez Suntrust Investment Co. à Genève, après avoir développé le marché latino-américain de la Commerzbank (Suisse) SA et géré les HNWI du même marché au sein de la Deutsche Bank (Suisse) SA. «*La nomination de Marcelo de la Serna renforce la qualité de notre offre bancaire. En plus de ses connaissances éprouvées du marché sud-américain, son expérience du private banking et de la gestion des HNWI s'inscrit parfaitement dans notre volonté de proposer des prestations sur mesure à notre clientèle, après l'avoir écoutée avec attention*», commente Silvana Cavanna.



Pour sa part, **Patrizio Merciai** a été nommé Chief Investment Officer au début janvier dernier. Actif depuis plus de vingt ans dans le secteur bancaire, Patrizio Merciai a dirigé la gestion de patrimoine de Merrill Lynch Bank

(Suisse) SA, après avoir officié comme Chief Economist, Chief Strategist et Co-Head of Strategy chez Lombard Odier Darier Hentsch & Cie, entre 1997 et 2004. Il a enseigné à l'Institut d'études européennes de Genève, pendant cinq ans, et est actuellement chargé de cours à HEC Genève (depuis 1992). «*Les compétences surtout économiques de Patrizio Merciai permettent de répondre précisément aux exigences de plus en plus élevées de la clientèle et de lui fournir des réponses adaptées à ses besoins*», argumente Silvana Cavanna, qui précise que ses deux plus proches collaborateurs, des personnalités au caractère affirmé, se complètent harmonieusement.

et investir dans l'outil de travail étaient d'ailleurs les tâches prioritaires de Silvana Cavanna, en charge de la gestion privée de feu la SBP de juillet 2008 à la fin juin 2009. A première vue, la directrice d'origine italienne s'en est magnifiquement tirée, eu égard à sa détermination et à sa volonté. Ces deux traits de caractère, forts au demeurant, devraient lui permettre d'assurer la croissance et la durabilité de la banque, qui suscite déjà l'intérêt d'une nouvelle clientèle.

Priorité au private banking

Selon la stratégie définie par les membres du Conseil d'administration de la Banque Profil de Gestion, à commencer par son actionnaire majoritaire, le groupe bancaire italien Profilo (propriété de Matteo Arpe), puis mise en place par leur déléguée exécutive, le nouvel établissement se focalise sur le private banking, son core business, le négoce (advisory) et le capital market (uniquement l'intermédiation des obligations), historiquement les métiers de base de l'ancienne SBP, et depuis peu sur le Forex on-line. «*La banque consent actuellement des investissements importants pour recruter des gestionnaires à l'esprit entrepreneurial. Ils devront dynamiser et élargir ses activités liées en priorité au private banking, afin de séduire une clientèle onshore relevant si possible de la catégorie des High Net Worth*

Individuals (HNWI). Dans cette optique, nous allons aussi mettre l'accent sur la gestion patrimoniale, au sens large du terme, et sur le family office», explique Silvana Cavanna, qui travaille dans le private banking depuis quelque trente-cinq ans.

La Banque Profil de Gestion renforce également ses collaborations avec les tiers gérants et s'intéresse de plus en plus aux clients institutionnels, étant aujourd'hui essentiellement concentrée sur la clientèle privée suisse, européenne et internationale (Amérique du Sud, Europe de l'Est, Asie). Implanté (pour l'heure) uniquement à Genève, avec sa quarantaine de collaborateurs, l'établissement propose surtout des mandats de gestion discrétionnaire en architecture ouverte, axés sur des approches innovantes et sur mesure, donc adaptées aux attentes du client, qui visent essentiellement la préservation du capital.

Madame la directrice générale

Silvana Cavanna entend distinguer la Banque Profil de Gestion de ses concurrents par des relations plus personnalisées avec la clientèle et, disons-le, empreintes de féminité et du doigté qui la caractérise. Et puis, la directrice générale prône avec intransigeance une éthique sans concession dans la conduite des affaires de la banque, afin d'annihiler toute velléité de conflits d'intérêts. De même, elle exige la plus grande

transparence et le respect le plus absolu des lois et nouvelles réglementations. Des valeurs fortes (parfois insuffisamment appliquées...), auxquelles elle ne dérogera à aucun prix.

«**Au 30 juin dernier, la situation financière de l'établissement affichait déjà une tendance plutôt réjouissante avec un bénéfice net de 0,4 million**»

Au fil des années et grâce à ses compétences bien réelles, Silvana Cavanna a su se faire respecter de ses pairs banquiers, plutôt enclins au machisme ambiant du milieu dans lequel ils évoluent. D'ailleurs, être une femme à la tête d'une banque privée ne l'empêchera nullement de relever des défis professionnels ambitieux et de les réussir, peut-être même au contraire, ni d'atteindre ses premiers objectifs fixés à 2012, à savoir une masse sous gestion de cinq milliards de francs et un total de revenus de 45 millions. N'est-il pas, Messieurs? ■

D.P.