

NABIL JEAN SAB

«Nous réinventerons le secret bancaire»

La succursale genevoise de la Banque Cantonale de Bâle est devenue la Compagnie Privée de Conseils et d'Investissements. Interview de son ex-directeur, Nabil Jean Sab, qui l'a rachetée. **DIDIER PLANCHE**

Dans quelles circonstances s'est passé le rachat de la succursale genevoise de la Banque Cantonale de Bâle?

La Banque Cantonale de Bâle, qui a acquis l'entité AAM Banque Privée de la Banque Cantonale de Bâle Campaigne en juillet 2009, a décidé de ne garder que ses succursales de Suisse alémanique en mettant en vente sa succursale de Genève, précédemment celle de AAM Banque Privée. Nous avons fait une offre, car nous considérons qu'il s'agissait d'une opportunité vraiment intéressante à saisir pour développer un nouveau concept de gestion patrimoniale ancré dans les racines de notre métier et adapté à notre époque.

Est-ce le bon timing pour créer une nouvelle enseigne de gestion de fortune en Suisse, et à Genève en particulier, compte tenu de la défiance de la clientèle et de l'érosion du secret bancaire?

Oui, car la clientèle s'est surtout distanciee des grands établissements bancaires qui offrent des produits de placement à profusion comme un épicier des bonbons. Elle s'est donc tournée vers des enseignes plus petites de gestion de fortune qui servent réellement ses intérêts. Au bénéfice d'une licence de négociant en valeurs mobilières obtenue en un temps record de seulement trois mois, la Compagnie Privée de Conseils et d'Investissements se met justement à la disposition des clients privés désireux d'être conseillés avec honnêteté et efficacité.

D'ailleurs, nous n'attachons aucune importance au montant de

la masse sous gestion ou au ratio de rentabilité, seulement à la préservation de leur patrimoine. En ce qui concerne le secret bancaire, il a certes perdu de sa superbe. Aussi, nous nous chargerons de le réinventer!



Nous développerons la garantie de remboursement total ou partiel des honoraires.

En tant que CEO de la Compagnie Privée de Conseils et d'Investissements, comment allez-vous devancer vos concurrents?

Les collaborations externes liées à différentes activités et prestations pointues que nous mettons actuellement en place avec des établissements suisses et internationaux réputés vont constituer l'une de nos forces principales. Cette constellation de partenariats permettra de trouver les meilleures solutions sur mesure pour nos clients suisses et étrangers, en recourant par exemple à des prestations très spécialisées d'ingénierie financière. De plus, nous allons développer l'atout concurrentiel particulièrement apprécié de la clientèle que nous appliquons au siège de Genève de AAM Banque Privée, à savoir la garantie de remboursement total ou partiel des honoraires. Concrètement, si le client n'est pas satisfait de nos performan-

ces après une année de gestion et si notre établissement n'a pas rempli ses engagements contractuels à son endroit, nous lui remboursons ses honoraires ou frais de gestion forfaitaires. C'est une preuve supplémentaire de notre dévouement à l'égard de notre clientèle.

Comment envisagez-vous l'évolution de votre établissement à moyen terme?

Notre capital élevé de 5 millions de francs nous permet de tirer un premier bilan dans un horizon de trois ans. Une réévaluation de la stratégie sera réalisée tous les six mois.

Vous venez d'avoir 40 ans. Avez-vous la tête bien droite sur vos épaules pour réussir votre pari et percer dans la gestion de fortune?

J'ai déjà une certaine trajectoire professionnelle à mon actif. Si elle a été plutôt concluante, c'est que je sais m'entourer de collaborateurs plus compétents que moi! Voilà ma ligne de conduite pour atteindre mes objectifs.

Profil

Nabil Jean Sab a été engagé au siège de Genève AAM Banque Privée en 1997 et en a assumé la responsabilité dès 2003. Il a été nommé directeur en 2008. Auparavant, il avait exercé pendant six ans différentes responsabilités dans l'audit et le financement d'entreprise, au sein du groupe Atag Ernst & Young. ■



Nabil Jean Sab: «Je sais
m'entourer de collaborateurs
plus compétents que moi!»