

Découvrez la toute jeune «Banque du Léman», nouvellement implantée à Genève

La Banque du Léman, «la nouvelle banque retail suisse», fête sa première année d'existence au mois de mai. Banque de proximité par excellence, elle se démarque sur le marché des prêts hypothécaires et de l'acquisition de biens immobiliers en France et en Suisse, par son approche personnalisée, sa politique de taux et son suivi expert dispensé auprès de ses clients. Comment s'intègre-t-elle dans le paysage bancaire genevois, quel est son positionnement et comment envisage-t-elle son développement? Aurélien Fauconnier, responsable développement crédit répond à nos questions.

Située à l'angle de la rue des Alpes et de la rue Bonivard, dans un élégant immeuble, la Banque du Léman, petite nouvelle dans le vaste milieu bancaire genevois, a déjà tout d'une grande. De ses origines illustres, elle a hérité d'une expertise pointue et d'un savoir-faire efficient qu'elle désire mettre au service du marché helvétique. Son actionnaire, la Caisse d'Épargne Rhône-Alpes, groupe BPCE (130 000 salariés, 8000 enseignes), lui confère une grande stabilité et une garantie absolue, tout en lui laissant une pleine autonomie d'action. En effet, l'établissement est une entité suisse à part entière, répondant à des statuts, des méthodes et normes suisses, et a reçu l'agrément de la FINMA. Christian Lefaix en est le directeur général, tandis que Stéphanie Paix, présidente du



► **Aurélien Fauconnier.**

Directoire de la Caisse d'Épargne, en préside le Conseil d'administration ; elle est la première femme à occuper ce poste au sein d'une banque suisse. Forte de ce succès, une deuxième agence devrait voir le jour à l'horizon 2017, probablement à Lausanne.

– *Quel est votre positionnement sur le marché assez vaste des banques déjà présentes à Genève?*

Aurélien Fauconnier: Nous sommes actifs sur le marché du prêt hypothécaire en Suisse et sur le marché de l'acquisition de biens immobiliers en France. Les PME ou les professions libérales ne font pas partie de notre portefeuille de clients pour l'instant. Nous désirons nous positionner en tant qu'alternative aux grandes banques suisses.



► **Le siège de la Banque du Léman à Genève.**

Nous offrons un service personnalisé, une politique de taux hypothécaire très compétitive ainsi qu'un accompagnement des prospects désireux d'acheter en France, en résidence secondaire principalement. A ce jour, peu de banques pratiquent ce type d'opération. Nous sommes à même de conseiller précisément nos clients en termes de garanties et de fiscalité et sommes amenés à expertiser des biens sur France. Nous abordons les problématiques successorales avec des notaires et des spécialistes.

– *Quel est le profil type de votre clientèle?*

Nous captions une clientèle essentiellement constituée de particuliers résidents suisses qui acquièrent des biens sur l'Arc lémanique, voire dans toute la Suisse, ou des résidences secondaires sur l'ensemble du territoire français. En tant que banque de proximité, nous avons trois types de clientèle: les résidents du bassin genevois, les frontaliers, ainsi que les communautés étrangères très présentes; tous se positionnant sur des acquisitions allant du petit appartement acheté en PPE, jusqu'à la villa.

– *Quelles sont les moyens mis en œuvre afin de développer vos opérations de financement immobiliers en Suisse?*

– Nous développons et animons des partenariats avec des opérateurs et des acteurs importants du tissu économique suisse, notamment en expertise immobilière; des régies immobilières, des sociétés de courtage, des banques. La Banque du Léman veut étendre son offre de prêts hypo-

thécaire aux banques privées, family offices ou encore à des courtiers indépendants, afin d'offrir des solutions de financement sur la Suisse ainsi que sur l'ensemble de la France, voire en Europe. Nous souhaitons également faire bénéficier les salariés des PME/PMI de nos offres en termes de services bancaires.

– *Pourquoi vouloir s'implanter sur le marché hypothécaire suisse?*

– Nous avons confiance en l'économie et en la solidité du marché immobilier suisse, qui résiste remarquablement aux pressions faites sur les prix de l'immobilier. L'apport de 20% de fonds propres est une garantie rassurante pour le prêteur, et en finalité pour le client. En 2014, le marché de l'acquisition ne représente que quelques centaines de transactions à Genève. L'essentiel du marché du prêt hypothécaire se trouve sur les opérations de rachat ou de renouvellement de prêts. Pour la France nous innovons en proposant une offre spécifique, dans le cadre de l'acquisition de résidences secondaires.

Nos taux nous placent parmi les plus compétitifs du marché. Nous ne sommes pas des «discounters de crédit», nous nous inscrivons dans la durée sur le marché et nous sélectionnons les risques. Notre objectif est de proposer une offre bancaire complète pour répondre à tous les besoins de nos clients. ■

Marion Celda

Banque du Léman
CP 1236 – 11, rue des Alpes – 1211 Genève 1
Tél. 022 775 07 75 – Fax: 022 775 07 76
www.banqueduleman.ch