



LES CONSEILS DE VOTRE EXPERT FINANCIER

banqueduleman.ch
plus d'un point en commun



Les coulisses de la Banque du Léman, une entreprise au service de ses clients

Passé le front office, les clients sont très peu invités à venir voir les coulisses d'une banque. Comme une entreprise, une banque possède à sa tête une direction financière et une direction des opérations qui agit en middle et back office, responsable de la bonne marche et de la sécurité de la structure. Philippe Brunier, Directeur des opérations à la Banque du Léman, rappelle qu'en tant qu'établissement financier la vigilance et l'organisation sont les premières des vertus, le syndrome «too big to fail» qui a fait tant de ravages économiques dans les années 2008 est encore dans tous les esprits.

La direction des opérations tient une place prépondérante en agence, quelles sont ses principales missions?

Philippe Brunier : On peut parler de quatre grandes missions correspondant aux activités back et middle office de la banque : gérer toute la partie administrative, suivi des positions, des paiements, etc. ; conduire l'ensemble de la gestion de la vie de l'entreprise c'est-à-dire le fonctionnement de la Banque, les achats et les moyens généraux ; s'assurer de la sécurité des personnes et des biens, sans oublier celle liée au poste informatique, primordiale pour notre banque qui est à la fois physique et digitale. La partie «IT», technologies de l'information, nous incombe également. Enfin, et non des moindres, garantir «la continuité d'activité» édictée par la FINMA nous obligeant à continuer notre

exercice même en cas de grosses secousses. Rappelez-vous le syndrome «Too big to fail» qui plane sur les institutions financières et ses conséquences désastreuses sur l'économie ! A notre échelle, en tant que petite structure qui participe à la vie économique de notre pays, nous devons aussi garantir aux institutions et aux clients qui font des dépôts chez nous, que nous sommes organisés pour résister à un choc extrême ou imprévu. Aujourd'hui nous sommes quatre personnes à la direction pour superviser l'ensemble de ces opérations. L'équipe s'est étoffée en front et middle office spécifiquement dédiée au crédit, mais aussi en back office pour faire face à un accroissement constant des demandes.

Quel rôle tient la direction des opérations dans les étapes d'une étude de dossier de crédit ?

PB : Si les services sont bien distincts les uns des autres, ils ne sont pas cloisonnés, nous travaillons en synergie. La Direction interagit avec toutes les activités du front et du middle office, dont le département Développement Crédit fait partie. Tandis que cette dernière gère la relation avec la clientèle, directe ou indirecte (apporteurs d'affaires), avec les notaires, etc., le back office lui, va établir les contrats, gérer l'aspect réglementaire, se mettre en relation avec les notaires pour le déblocage des fonds, procéder au suivi des remboursements et le cas échéant aux relances. Notre activité met en place des interactions multiples invitant, expert, notaire, banquier, vendeur et bien entendu acheteur

à jouer une même partition. C'est une relation plus compliquée qu'il n'y paraît ! L'objectif premier est la satisfaction des clients. Notre engagement porte ses fruits puisqu'ils sont nombreux à nous recommander auprès de leurs proches ou de leurs amis.

Vous êtes des spécialistes du prêt hypothécaires, quelles sont vos points forts sur ce marché concurrentiel ?

PB : Il n'y a pas deux dossiers de crédits identiques. Les biens, les conditions comme les exigences sont toujours spécifiques, sans compter que nous finançons des crédits sur le territoire Suisse et sur la France soumis à des législations différentes. Nous avons donc une offre très personnalisée qui tient compte de la situation des emprunteurs et de la particularité des biens, le but étant d'apporter des solutions de financement parfaitement adaptées aux souhaits du client. Notre deuxième point fort réside dans notre rapidité de réponse. Pour les crédits sur Suisse et dans les cas les plus urgents, les délais peuvent être ramenés à seulement deux semaines. Sur France, la Banque du Léman est capable de l'obtenir en un mois seulement tout en respectant les contraintes réglementaires. J'ajouterais qu'Aurélien Fauconnier, Responsable Développement Crédit, et son équipe font un vrai travail de conseil et un accompagnement spécifique peut tout à fait être mis en place avec des experts de la fiscalité et de la transmission de patrimoine dans les cas les plus complexes.

Informations: Philippe Brunier Directeur des Opérations – Chief Operations Officer - Membre du comité de direction

Banque du Léman • Rue F.-Bonivard 12 • Case postale 1236 • CH-1211 Genève 1 • T. +41 22 775 07 72 • M. +41 79 865 60 62 - www.banqueduleman.ch