

Zeitschrift: Revue économique Suisse en France
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 78 (1998)
Heft: 4: Les entreprises suisses en France face à la loi Aubry

Artikel: La Kredietbank (Suisse) : une volonté européenne, un savoir-faire suisse
Autor: Gras, Gilbert
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-889415>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 02.04.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

La Kredietbank (Suisse)

Une volonté européenne, un savoir-faire suisse

Entretien avec Gilbert Gras, Directeur de développement



La Kredietbank (Suisse) a adopté un profil résolument européen. Avec sa maison mère, la Kredietbank Luxembourg, elle met à la disposition des investisseurs privés son expertise en gestion internationale non seulement dans les centres de « private banking » de renom, mais aussi progressivement sur les marchés domestiques européens comme par exemple, depuis peu, en France.

La Kredietbank (Suisse) compte parmi les établissements financiers de renom. Pouvez-vous en quelques mots nous présenter votre Groupe ?

Bien volontiers. Notre maison mère, la Kredietbank Luxembourg, est l'une des principales banques privées et d'affaires du Grand-Duché. Elle appartient au groupe Almanij, dont les origines remontent à la fin du 19^e siècle en Flandre. Aujourd'hui ce groupe compte parmi les chefs de file européens de la bancassurance avec quelque 2,5 millions de clients et plus de 23 000 collaborateurs. Il est principalement implanté sur les marchés des capitaux d'Amérique du Nord, d'Asie et d'Europe. En Suisse, il est donc présent par notre intermédiaire. Nous y exerçons depuis 30 ans le métier de banquier privé.

L'investisseur qui fait appel à vos services répond-il à un profil particulier ?

Nos clients sont majoritairement des particuliers chefs d'entreprise ou dirigeants de PME, soit des clients dynamiques généralement très au fait des questions financières et économiques. Mais il en est bien sûr d'autres car nos formules de gestion et la diversité de nos stratégies d'investissement nous permettent de nous adapter à tous les profils d'investisseur, du plus dynamique au plus conservateur.

Concrètement, sous quelle forme et à quelles conditions exercez-vous votre métier ?

Nous offrons nos services sous deux formes : la Gestion Conseil, où le client prend la décision finale et la Gestion Discretionnaire où il nous confie un mandat de gestion. Nous pensons qu'une Gestion Discretionnaire personnalisée requiert pour être efficace un minimum de capitaux à gérer de l'ordre de CHF 500 000.-, étant entendu qu'à partir de quelque CHF 100 000.- nous pouvons fournir une gestion de qualité via les fonds d'investissements de notre groupe.

Comment faites-vous pour conseiller ou gérer les portefeuilles ?


Nous nous efforçons de comprendre et d'anticiper correctement les évolutions et les rythmes économiques. Pour ce faire, nous n'hésitons pas par exemple à inviter au sein de nos comités d'investissement, des personnalités reconnues de « l'intelligence économique ». Nous définissons ainsi huit stratégies de base dont les deux conseillers en charge de chaque client pourront s'inspirer pour adaptation à son profil de risque et à sa devise de référence. Notre satisfaction est naturellement, en périodes de soubresauts des marchés comme nous en connais-

sons régulièrement, de constater le bien-fondé de nos stratégies d'investissement construites sur une réflexion à long terme.

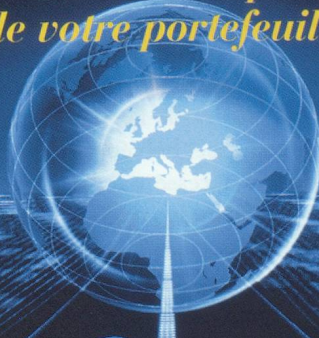
Quels sont les atouts de la Kredietbank (Suisse) par rapport à la concurrence ?

Notre atout majeur est à mon sens le fait d'appartenir à une maison, la KBL, qui « pense Private Banking » à l'échelle européenne depuis de nombreuses années. Sans vouloir critiquer indûment certains concurrents, j'estime que le métier de banquier privé est mieux exercé par ceux qui en font le fer de lance de leur activité que par ceux qui en font un département parmi d'autres dans une structure de banque universelle.

Votre groupe s'est récemment établi en France. Avez-vous, en guise de conclusion, d'autres projets similaires à l'étude ?

Notre groupe a en effet repris l'année dernière la Banque Française de Service et de Crédit qui est également active en gestion de patrimoine via sa filiale Kempf-BFSC à Paris, Metz et Nancy. Ceci après avoir pris en janvier 98 une participation majoritaire dans Banco Urquijo en Espagne et en juin dans la société tchèque d'investissement Patria. Que ce soit par acquisitions ou indirectement par des accords de coopération, notre stratégie actuelle consiste effectivement à exporter davantage notre savoir-faire. Dans la nouvelle Europe financière « sans frontières », nous pensons avoir un rôle à jouer en mettant à la disposition à la fois des fournisseurs et des bénéficiaires de services financiers l'expertise de gestion internationale de patrimoine que nous avons développée. 

Le monde à la portée de votre portefeuille



KBS Kredietbank (Suisse)

Genève • Bâle • Lausanne • Lugano

Maison Mère & autres filiales de banque privée:
Luxembourg • Londres • Madrid • Monaco • Paris • Prague



Genève

Tél. +(41) 22 311 63 22 -
Fax +(41) 22 311 54 43

Bâle

Tél. +(41) 61 274 18 18
Fax +(41) 61 274 18 28

Lausanne

Tél. +(41) 21 310 17 40
Fax +(41) 21 323 59 37

Lugano

Tél. +(41) 91 911 06 36
Fax +(41) 91 911 06 90

Kempf-BFSC (Paris)

Tél. +(33) 1 44 94 69 44
Fax +(33) 1 44 94 69 69