

Attiré par la visibilité genevoise

CORNÈR BANQUE. L'établissement connu pour ses cartes de crédit se

rapproche de sa clientèle de gestion privée et promeut sa plateforme de trading.

SÉBASTIEN RUCHE

Cornèr Banque a inauguré hier sa nouvelle succursale genevoise. L'établissement tessinois se rapproche de sa clientèle de gestion privée et veut renforcer la notoriété de sa nouvelle plateforme de trading en ligne.

«Nous commençons à prendre conscience et confiance dans notre position sur le marché», explique le CEO Paolo Cornaro. Surtout connue pour son activité dans les cartes de crédit, Cornèr Banque continue à décliner les propositions pour sa clientèle suisse, entre gestion privée, trading online, trade finance ou crédits.

Sur un effectif total d'un millier de collaborateurs, ses sept employés néo-genevois se focalisent principalement sur la gestion privée. Ils sont installés à Rive dans les anciens locaux d'une des dernières banques privées à avoir été créée à Genève, la Banque Paris Bertrand Sturdza.

Positionnée de manière résolument conservatrice mais orientée innovations technologiques, la gestion privée de Cornèr était jusque-là assurée en Suisse romande depuis Lausanne, où la banque était présente depuis 1974, d'abord dans les activités de détail

et les services corporate.

Implanté aussi à Zurich depuis 2008, le groupe fondé en 1952 retire pratiquement autant de revenus de son métier de banque traditionnelle que de ses activités liées aux cartes de crédit. Si la masse sous gestion est confidentielle, le total des actifs s'élevait à 4,7 milliards de francs en 2011, un exercice conclu sur un bénéfice net de 62,5 millions.

L'antenne genevoise permettra aussi de rencontrer plus facilement d'éventuels partenaires dans les cartes de crédit. Surtout, elle donnera davantage de visibilité



VITTORIO CORNARO. La banque traditionnelle de Comèr génère autant de revenus que les cartes de crédit.

à la plateforme de trading en ligne lancée cet été.

«Notre plateforme vise trois types de clientèle, explique le vice-président exécutif Vittorio Cornaro. Les clients du private banking qui veulent garder le contrôle sur une

petite partie de leur patrimoine; les investisseurs professionnels qui recherchent la qualité de l'exécution et des coûts contenus. Et enfin les «mamas & papas», c'est-à-dire des ménages suisses dont l'épargne ne permet pas d'accéder à la gestion privée mais qui sont intéressés par nos tarifs très concurrentiels.»

La plateforme ne fournit pas de conseil de gestion et compte se différencier par la notoriété du nom Cornèr, son historique de 60 ans et son expertise dans les cartes ou la gestion privée.

Détenu intégralement par les familles fondatrices Cornaro (à 75%) et Piotrkowski-Dolffus (25%), le groupe n'a jamais investi hors de la banque. Sa stratégie consiste à se diversifier dans la banque, pour éviter d'être monoproduit.

Après avoir développé des services de retail et de crédits au Tessin, Cornèr a été la première banque à émettre des cartes Visa en Suisse, en 1975. Elle en compte environ 1,5 million en circulation aujourd'hui.

Elle s'est également diversifiée dans le trade finance à Lugano, qui compte d'importants acteurs

Data: 23.11.2012

L'AGEFI

QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

L'Agefi
1002 Lausanne
021/ 331 41 41
www.agefi.com

Genere di media: Stampa
Tipo di media: Riviste generiche
Tiratura: 10'000
Periodicità: 5x/settimana



Tema n°: 220.26
Abbonamento n°: 220026
Pagina: 4
Superficie: 27'908 mm²

du trading d'acier. En décembre 2011, Cornèr a acquis Bonus-Card, qui représente 350.000 cartes Visa, mais avec un modèle d'affaires différent. D'autres acquisitions ne semblent pas au programme.

«Il nous a fallu près de quarante ans pour décider de transférer notre succursale romande de Lausanne à Genève, nous n'avons pas d'autres projets de ce type dans l'immédiat», sourit Paolo Cornaro. Le CEO s'en tient à un conseil reçu d'un banquier privé genevois: «il ne faut jamais acheter des problèmes, mais toujours les vendre».

**LES FAMILLES
FONDATRICES
N'ONT JAMAIS INVESTI
HORS DE LA BANQUE.
MAIS TOUJOURS ÉVITÉ
D'ÊTRE MONOPRODUIT.**