



«La Suisse apparaît comme un lieu sûr»

- par Isabelle Bagnoud Loretan -

PAOLO LUBAN, L'UN DES TROIS FONDATEURS DE LA BANQUE SYZ & CO, EST UN FIDÈLE DE CRANS-MONTANA. L'OCCASION DE POSER QUELQUES QUESTIONS À CE DIRECTEUR PRAGMATIQUE ET VIF. PAOLO LUBAN, ONE OF THE THREE FOUNDERS OF SYZ & CO BANK, IS A REGULAR VISITOR TO CRANS-MONTANA. AN OPPORTUNITY TO ASK THIS LIVELY, PRAGMATIC DIRECTOR A FEW QUESTIONS.

Si vous n'êtes pas un client de la banque SYZ & CO, vous connaissez certainement les campagnes publicitaires de la banque genevoise, pétaradantes de couleur, aux slogans décalés, parfois drôles, qui lui ont permis de se distinguer. Paolo Luban est né aux Grisons. Assistant à la faculté de sciences économiques de l'Université de Genève, il a été collaborateur scientifique à Berne avant d'entrer chez Bordier & Cie en 1984 comme responsable du service d'analyse financière et de stratégie d'investissement. C'est en 1996 qu'il a créé, dans un contexte difficile à l'époque, SYZ & CO: « Nous étions convaincus qu'il y aurait toujours une place pour le type de gestion offert par les banques suisses. Nous avons alors décidé de nous concentrer sur la gestion et de mettre en avant ce domaine pour lequel les banques ont un savoir-faire évident en Suisse. Eric Syz, Alfredo Piacentini et moi-même provenions tous trois du milieu institutionnel, ce qui nous a permis également d'en appliquer certaines techniques à la banque privée. » Chaque lundi matin, quoi qu'il arrive, les trois boss se rencontrent à Genève. A la fois propriétaires et directeurs, ils sont, du coup, davantage flexibles et peuvent régler la plupart des problèmes très rapidement! « De plus, 3 est un bon nombre qui nous permet de confronter des points de vue différents tout en obtenant facilement une majorité. »

Even if you are not a client of SYZ & CO Bank, you are almost certainly aware of the publicity campaigns that have enabled this Geneva Bank to stand out, full of crackling colours, off-beat slogans and amusing at times.

Paolo Luban was born in Grisons. An assistant lecturer at the faculty of economics at Geneva University, he was a scientific contributor in Bern before joining Bordier & Cie in 1984, in charge of the financial analysis and investment strategy service. It was in 1996 that he set up SYZ & CO, in a difficult context at the time: "We were convinced that there would always be a place for the kind of management that Swiss banks had to offer. Therefore, we decided to concentrate on management and to put this domain, for which banks have an evident knowhow in Switzerland, to the fore. All three of us, Eric Syz, Alfredo Piacentini and myself, come from the institutional milieu, which also enabled us to apply some of the techniques to the private bank." Each Monday morning, no matter what, the three bosses meet in Geneva. They are both owners and directors, and are, consequently, more flexible and able to settle most problems very rapidly! "What is more, 3 is a good number, as it allows us to confront different points of view and, at the same time, reach a majority easily."

Vous dites proposer quelque chose de différent dans le domaine bancaire?

Venant du monde institutionnel, nous nous voyons plus comme des « techniciens » de la gestion. Nous avons donc mis l'accent sur le développement de nos compétences de gestion en investissant dans la technologie et en engageant les meilleurs talents.

Vous vous êtes très rapidement intéressé aux hedge funds, pourquoi? Qu'avez-vous pressenti alors?

Nous avons déjà au départ des compétences dans ce domaine. Comme nous croyons à cette classe d'actifs qui donne à long terme de bons résultats, nous nous sommes donné les ressources nécessaires pour développer cette expertise au sein de la Banque.

Beaucoup d'Italiens viennent en vacances à Crans-Montana, vous avez été rapides à ouvrir une succursale en Italie...

Notre concept n'étant pas lié aux conditions cadres de la Suisse, nous pouvons facilement l'exporter. Dès le départ nous voulions nous établir à l'étranger. L'Italie représentait un marché important pour nous car c'est un marché sophistiqué avec une épargne très importante. Le groupe Albertini était un partenaire local idéal du fait de sa culture similaire à celle de notre groupe et de ses expériences complémentaires.

Vous venez à Crans-Montana depuis longtemps, qu'appréciez-vous ici?

J'apprécie énormément de choses à Crans, à commencer par la lumière et l'ensoleillement vraiment uniques. Ensuite, je dirai les deux parcours de golf. C'est à Crans que j'ai appris à jouer et je profite chaque année, en compagnie de mes enfants, de l'enseignement précieux, mais aussi de l'humour unique et de la bonne humeur de Pepito et du clan Valera. Je craque aussi pour la qualité de certains restaurants de la station, ainsi que pour les tartes aux fruits, sans doute les meilleures du monde, que l'on trouve dans une pâtisserie bien connue!

Que pensez-vous aujourd'hui de la place bancaire suisse?

Ces deux dernières années ont permis de constater que le modèle de gestion suisse reste attrayant pour les investisseurs. Au milieu des problèmes que rencontrent de nombreux pays européens, la Suisse apparaît comme un lieu sûr.

You profess that you offer something different in the banking domain?

Coming from the institutional world, we see ourselves more as management "technicians". We have, therefore, put the emphasis on the development of our management competences by investing in technology and by employing those with the most talent.

You very rapidly became interested in hedge funds, why? What were your premonitions at that time?

From the start, we were already competent in this domain. As we believe in this class of assets, which gives good results in the long term, we found the necessary resources to develop this kind of expertise within the Bank.

Many Italians come to Crans-Montana on holiday; you rapidly opened a branch in Italy...

Our concept, not being linked to conditions limited to Switzerland, can easily be exported. From the start, our wish was to establish ourselves abroad. Italy represented an important market as far as we were concerned, as it is a sophisticated market with large savings. The Albertini Group was an ideal local partner because of its culture that is similar to that of our group and its complementary experience.

You have been coming to Crans-Montana for a long time, what do you appreciate here?

I appreciate a great many things in Crans, the light and the sunshine for a start, which are really unique. Then, I would say, the two golf courses. It 's in Crans that I learnt to play and each year, together with my children, I make the most of the valuable teaching, and also the unique humour and good spirits of Pepito and the Valera clan.

I can't resist the quality of some of the restaurants in the resort, as well as the fruit tarts, without doubt the best in the world, which you can find in a well-known patisserie!

Today, what do you think of the Swiss banking centre?

The past two years have enabled us to note that the Swiss management model remains attractive for investors. In the midst of the problems being encountered by numerous European countries, Switzerland figures as a safe haven.