



➔ Gestion des risques

➔ Marchés de capitaux

➔ Gestion de projets

➔ Réglementation

➔ Architecture

➔ Assurance et Mutuelle

➔ Cloud

➔ Banque de détail

➔ Développement mobile

➔ Banque Privée

➔ Gestions d'actifs

➔ Management et Conduite du changement



A propos d'Arrow Institute

Arrow Institute est le pôle formation, événementiel et publication d'Arrow Group. L'approche 360° d'Arrow Group permet de nous positionner comme un acteur majeur appréhendant toutes les facettes de l'industrie financière.

Partageant l'actualité des Banques, Compagnies d'Assurance, Sociétés de Gestion d'Actifs et autres Institutions Financières depuis maintenant 7 ans, nous les accompagnons dans leur développement global et celui de leurs équipes

Nos conférences, séminaires et ateliers offrent un espace unique pour développer de nouvelles compétences, partager des connaissances et débattre sur des problématiques d'actualité.

Chaque événement organisé par Arrow Institute apporte une analyse objective et impartiale sur chaque sujet traité, autre raison essentielle pour laquelle les cadres dirigeants et managers participent à nos événements.



Numéro de déclaration d'activité
11 75 43394 75



BANQUE PRIVÉE 2013

À LA RECHERCHE DE NOUVEAUX GISEMENTS D'EFFICACITÉ

Philippe Bongrand
Oliver Wyman Zurich

Patrice Henri
Banque Martin Maurel

Jean-Marc Bernon
BNP Paribas Wealth Management

Florent Jacquet
Simon-Kucher & Partner

Philippe Baillot
BRED Banque Privée

Franck Teyssonier
Quilvest Banque Privée

Jérôme Jouanneau-Courville
Cabinet Norman Alex

Frédéric Foucard
FMF Talents

- > Quels sont les enjeux de l'activité de la gestion privée en France et à l'international ?
- > Comment augmenter l'efficacité des Banquiers Privés ?
- > Quelle évolution des modèles de banques privées ?
- > Quels bons outils et stratégie tarifaire pour accroître la rentabilité ?
- > Comment satisfaire la clientèle aujourd'hui ?
- > Comment faire évoluer culture interne et pratiques de pilotage pour une véritable animation commerciale ?
- > L'allocation d'actifs face à la crise
- > Gestion des risques, réglementation (FATCA...): Quelles adaptations nécessaires ?

• Jeudi 27 juin 2013
Paris



08:30 **Accueil des participants**

09:00 **Banque Privée, stratégie de développement dans un marché sans croissance**

- > Approche transversale des clients
- > Créer des flux
- > Gérer des projets avant de gérer des actifs

Patrice Henri, Président du Directoire • **Banque Martin Maurel**

09:50 **Comment augmenter l'efficacité des Banquiers Privés ?**

- > Méthodologie
- > Quels sont les leviers d'amélioration
- > Lesquels ont le plus d'impact
- > Réussir la mise en œuvre

Phillippe Bongrand, Partner Wealth Management • **Oliver Wyman Zurich**

10:40 **Pause-café**

11:10 **L'allocation d'actifs face à la crise... mais au fait quelle crise ?**

- > L'allocation d'actif, une valeur ajoutée déconsidérée et pourtant incontournable
- > Crises immobilières, bancaires, budgétaires, de l'euro...
- > Des taux au plus bas... contrairement aux actions

Jean-Marc Bernon, Directeur de la Succursale de Paris • **BNP Paribas Wealth Management**

12:00 **Relation Banque Privée-Réseau de détail**

- > Un marché de la banque privée sous contrainte
- > Une cohérence entre stratégie et profil des conseillers patrimoniaux
- > Une solution : la « comptabilité miroir »

Phillippe Baillot, Directeur Banque Privée • **BRED Banque Privée**

12:50 **Déjeuner**

14:20 **Quels bons outils et stratégie tarifaire pour accroître la profitabilité ?**

- > Bien prendre en compte les priorités des clients en Banque Privée
- > Choisir le bon modèle de tarification pour permettre la flexibilité et ménager les revenus
- > Accompagner les banquiers privés avec des outils, et une mise en main détaillée lors de changements de modèle

Florent Jacquet, Partner • **Simon-Kucher & Partner**

15:20 **Quelles sont les relations entre la banque privée et les Multi family office / Single family office ?
Comment organiser son family office ?**

- > Les modèles de développement du Family Office en France, en Europe et aux Etats Unis
- > Le rôle de la banque privée avec le Family Office
- > Des activités, au service des familles, complémentaire ou concurrente
- > Comment rentabiliser son activité de Multi Family Office ?

Franck Teyssonnier, Directeur • **Quilvest Banque Privée**

16:20 **Pause-café**

16:50 **La gestion des talents**

- > Le gestionnaire au centre de la relation clientèle
- > Comment monter, gérer et retenir ses équipes ?
- > Quelles rémunérations dans la banque privée ?

Jérôme Jouanneau-Courville, Partner • **Cabinet Norman Alex**
Frédéric Foucard, Partner • **FMF Talents**

17:50 **Fin de la conférence**

Pourquoi participer ?

Avec la remise en cause du secret bancaire, la mise en œuvre de la directive FATCA, la modification du comportement de la clientèle, la crise financière... le secteur de la banque privée a entamé, depuis quelques années, un grand chantier de mutation.

Comment ces facteurs obligent-ils certaines institutions à remettre en cause leur business models ?

Le défi consiste à aligner la promesse de valeur et le discours commercial avec ce code génétique. Deux leviers majeurs sont à disposition des banques pour opérer cette transformation : des évolutions d'offre et de tarification, et le passage du pilotage commercial classique à une véritable animation commerciale en cohérence avec l'offre.

Indéniablement, la Gestion Privée n'a pas achevé sa mue.

Cette conférence a pour objet d'apporter des réponses aux toutes dernières évolutions de l'industrie de la Banque et de la Gestion Privée tant en Europe qu'à l'international.

Parmi les thèmes abordés :

- ▶ Quels sont les enjeux de l'activité de la gestion privée en France et à l'international ?
- ▶ Comment augmenter l'efficacité des Banquiers Privés ?
- ▶ Quelle évolution des modèles de banques privées ?
- ▶ Quels bons outils et stratégie tarifaire pour accroître la rentabilité ?
- ▶ Comment satisfaire la clientèle aujourd'hui ?
- ▶ Comment faire évoluer culture interne et pratiques de pilotage pour une véritable animation commerciale ?
- ▶ L'allocation d'actifs face à la crise
- ▶ Gestion des risques, réglementation (FATCA...): Quelles adaptations nécessaires ?

Public concerné

Au sein des Banques Privées, des Family Offices, des Banques Directes, des Sociétés de Gestion d'Actifs et plus généralement de toute institution en relation avec la clientèle des « HNWI » et « VHNWI » :

- ▶ Directeurs Généraux
- ▶ Directeurs de la gestion privée
- ▶ Directeurs de la stratégie et du développement
- ▶ Directeurs Commerciaux
- ▶ Directeurs de Clientèle Banque Privée
- ▶ Directeurs Marketing
- ▶ Responsables Offres Produits
- ▶ Gérants
- ▶ Gestionnaires de patrimoine
- ▶ Directeurs de l'Organisation, Chefs de Projets transversaux
- ▶ Consultants, avocats, CGPI

Méthode de travail

- ▶ Documentation remise à chaque participant au début de la formation
- ▶ Présentations définies en étroite collaboration avec les intervenants pour répondre aux attentes les plus exigeantes
- ▶ Alternance d'exposés et de débats garantissant une véritable interactivité
- ▶ Des pauses permettent des contacts privilégiés avec les intervenants

Objectifs pédagogiques

- ▶ Comprendre les impacts de la régulation financière sur l'activité des banques privées
- ▶ Appréhender les différents modèles de banques privées
- ▶ Maîtriser les outils du pilotage commerciale
- ▶ Evaluer la satisfaction d'une clientèle exigeante
- ▶ Appréhender l'évolution de l'offre produit et service
- ▶ Appréhender le Family / Multi Family Office

Pour plus d'informations, contactez-nous :
Tél. : +33 (0)1 44 94 92 50 - E-mail : institute@arrow-group.eu