

➔ Gestion des risques

➔ Marchés de capitaux

➔ Gestion de projets

➔ Architecture

➔ Cloud

➔ Développement mobile

➔ Gestions d'actifs

➔ Management et Conduite du changement



➔ Réglementation

➔ Assurance et Mutuelle

➔ Banque de détail

➔ Banque Privée

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.

Eligible au DIF

Numéro de déclaration d'activité
11 92 19327 92

BANQUE PRIVÉE 2014

À LA RECHERCHE DE NOUVEAUX GISEMENTS D'EFFICACITÉ

- > Quels sont les enjeux de l'activité de la Banque 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'innovation produit en banque privée
- > L'impact de la fiscalité sur les comportements des clients et l'offre

Philippe Bongrand,
Oliver Wyman Zurich

Franck Bonin
Société Générale Private Banking
France

Florent Jacquet
Simon-Kucher & Partner

Bernard Corneau
Deutsche Bank AG,
Filiale Paris - Deutsche Asset & Wealth
Management

Sophie Breuil
Neufilize OBC

Pierre Olknine
Crédit Coopératif

Mardi 3 juin 2014
Paris - Hôtel Marriott Champs-Élysées

08:30 Accueil des participants

09:00 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

Philippe Bongrand, Partner Wealth Management • Oliver Wyman Zurich

10:00 Quelle évolution du rôle du Banquier Privé ?

- > Une profession qui est redevenue un métier de services dédiés au client !
- > Une clientèle avec un niveau de connaissance et d'exigence accru
- > Un environnement fiscal et réglementaire changeant et contraignant

Franck Bonin, Directeur Commercial • Société Générale Private Banking France

11:00 Pause-café

11:30 Esquisse d'une gestion de patrimoine durable

- > La Finance patiente et solidaire au service des besoins des clients patrimoniaux
- > La densité de la relation avec le client-sociétaire : avantages et contraintes
- > Approche et réponse aux besoins de la clientèle patrimoniale : les conditions à réunir/les contradictions à éviter
- > Simplicité : une attente croissante de la clientèle en même temps qu'une exigence pour le banquier patrimonial

Pierre Oiknine, Directeur de la gestion de patrimoine • Crédit Coopératif

12:30 Déjeuner

14:00 Quels bons outils et stratégie tarifaire pour accroître la rentabilité ?

- > 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

15:00 Quel impact de la fiscalité sur les comportements des clients et l'offre de Banque Privée ?

- > Evolutions fiscales récentes en France & comparatifs internationaux: IR - ISF - droits de mutation
- > Evolutions des comportements des clients: besoin de structuration française et étrangère, gestion du train de vie
- > Réponse et adaptation des banques privées: offre conseil, offre produits (gestion d'actifs/ gestion de passif), organisation commercial

Sophie Breull, Directrice du pôle conseil • Neufize OBC

16:00 Pause-café

16:30 L'innovation produits en Banque Privée

- > Utilisation des produits dérivés dans la gestion financière
- > Gestion des risques d'un portefeuille financier

Bernard Corneau, Directeur • Deutsche Bank AG, Filiale Paris - Deutsche Asset & Wealth Management

17:30 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 Banque 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 ?
- ▶ Quelle innovation produit en banque privée ?
- ▶ Quelle impact de la fiscalité sur les comportements des clients et l'offre ?

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 commercial
- ▶ Evaluer la satisfaction d'une clientèle exigeante
- ▶ Appréhender l'évolution de l'offre produit et service
- ▶ Appréhender l'impact de la fiscalité sur les comportements des clients et l'offre de Banque Privée