

BANQUE PRIVÉE 2015

BANQUIER PRIVÉ, MÉTIER D'AVENIR ?

- > Quels sont les enjeux de l'activité de la Banque Privée en France et à l'international ?
- > Quelle évolution des modèles de Banques Privées ?
- > Le digital : ami ou ennemi du banquier privé ?
- > Comment augmenter l'efficacité des Banquiers Privés ?
- > Comment satisfaire la clientèle aujourd'hui ?
- > La création de valeur pour une Banque Privée dans une phase (durable) de taux bas

Patrice Henri,
Banque Martin Maurel

Franck Bonin
**Société Générale Private Banking
France**

Philippe Baillet
Professeur Associé - Paris 2

Philippe Bongrand
Oliver Wyman Zurich

Cedric Colquaud
Open Reply

Pierre-Siffrein Guillet
SGG Luxembourg

- Jeudi 21 mai 2015
Paris – Hôtel Renaissance Arc de Triomphe Paris



JEUDI 21 MAI 2015

08:30 Accueil des participants

09:00 Quelle évolution des modèles de Banques Privées ?

- > Les principales évolutions touchant le métier de la gestion privée sur la dernière décennie
- > Les tendances pour la décennie à venir
- > Les options d'évolution du métier dans un environnement totalement nouveau

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

10:00 Le digital : ami ou ennemi du banquier privé ?

- > Enjeu et perspective du mode relationnel
- > Impact sur la stratégie commerciale
- > Confidentialité et sécurité

Franck Bonin, Directeur Commercial • **Société Générale Private Banking France**

11:00 Pause-café

11:30 La création de valeur pour une Banque privée dans une phase (durable) de taux bas

- > Les évolutions induites par la courbe des taux
- > Les pistes de valeur ajoutée
- > Les changements appelés

Philippe Baillot, Professeur associé • **Paris 2**

12:30 Déjeuner

14:00 Quelles sont les nouvelles tendances dans la Banque Privée ?

- > Au niveau stratégie des banques (mouvements stratégiques des principaux acteurs)
- > Au niveau réglementation (Conduct / MiFID 2)
- > Au niveau technologie

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

15:00 Digitalisation d'une banque de détail : Retour d'Expérience

- > Digitalisation du Parcours Client
- > Processus & enjeux de digitalisation
- > Dimension humaine: impacts sur Front & Back-Offices

Cedric Coiquaud, France & Benelux Director • **Open Reply**

16:00 Pause-café

16:30 Le Family Office concurrent ou outil au service du banquier privé ?

- > Interface entre les différents professionnels (avocats, conseils, banquiers, ...) au service des Familles
- > Les services offerts par le Family Office : différences et synergies avec le banquier privé
- > Les interactions entre banquier privé et Family Office dans la gestion d'un patrimoine familial

Pierre-Siffrein Guillet, Family Office Services Leader • **SGG Luxembourg**

17:30 Fin de la conférence

Pourquoi participer ?

Le secteur de la banque privée a entamé, depuis quelques années, un grand chantier de mutation.

À l'écart des établissements destinés au commun des mortels, installés dans leurs habitudes de relation individuelle entre client et conseiller, les banques privées n'en sont pas moins aujourd'hui rattrapées par la révolution numérique. La concurrence s'accroît avec des start-up qui proposent de nouveaux services numériques en se muant en banquiers alternatifs.

A cela s'ajoute la problématique de la création de valeur dans une phase durable de taux bas et d'incertitudes économiques.

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.

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 ?
- ▶ Quelle innovation produit en banque privée ?

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 haut-de-gamme :

- ▶ 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

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

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



➔ Gestion des risques

➔ Marchés de capitaux

➔ Gestion
de projets

➔ Architecture

➔ Cloud

➔ Développement
mobile

➔ Gestions
d'actifs



➔ Réglementation

➔ Assurance
et Mutuelle

➔ Banque de
détail

➔ Banque Privée

➔ 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 10 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 92 19327 92