

## LA BANQUE PRIVÉE EN 2016

Philippe LOISEAU  
COO & Digital Strategist

– Quels sont les enjeux de l'activité de la Banque Privée en France et à l'international ?

Bernard CORNEAU  
Deutsche Bank AG, Paris

– L'impact du Digital sur les stratégies des banques privées ?

Yann CHARAIRRE  
Banque Neuflyze OBC

– Robo-advisors, la menace fantôme ?

Philippe BONGRAND  
Oliver Wyman Zurich

– Quels impacts sur la Compliance et les opportunités de business du développement de nouveaux marchés ?

Roi LAVI  
Sgope S.A.

– Comment augmenter l'efficacité des Banquiers Privés ?

Florent JACQUET  
Simon-Kucher & Partner

– Comment satisfaire la clientèle aujourd'hui ?

[contact@arrow-institute.com](mailto:contact@arrow-institute.com)

+33 6 14 34 04 75

[www.conferences-institute.eu](http://www.conferences-institute.eu)

# agenda

- 08:30 accueil des participants
- 09:00 **L'impact du Digital sur les stratégies des banques privées**  
**Philippe Bongrand, Partner Wealth Management – Oliver Wyman Zurich**
- Les nouveaux acteurs digitaux / Fintechs
  - L'impact économique sur les acteurs établis
  - Fintechs et Banques : Concurrence ou partenariat
  - Le nouveau paysage qui se dessine
- 10:00 **Comment gérer le changement/transformation des banques privées à l'ère du digital ?**  
**Philippe Loiseau, COO & Digital Strategist**
- Quels impacts potentiels de ce nouveau cycle sur l'industrie financière (rentabilité, approche client, réglementation) ?
  - Les 5 modèles économiques de l'univers digital et leurs implications sur les lignes de métier et les fonctions
  - Quelle gestion du changement en interne (gestion des réticences, passage en mode agile, modes de financement ) ?
- 11:00 pause-café
- 11:30 **Robo-advisors, la menace fantôme ?**  
**Bernard Corneau, Directeur – Deutsche Bank AG, Paris / Deutsche Asset & Wealth Management**
- Les robo-advisors vont-ils remplacer le banquier privé : mythe/réalité/conséquences ?
  - Face à cette concurrence, pour quels services les clients accepteront-ils encore de payer ?
  - Une offre de service à réinventer afin de reconquérir les clients
- 12:30 déjeuner
- 14:00 **MIFID2 : prêt pour repenser le métier du banquier privée ?**  
**Florent Jacquet, Partner – Simon-Kucher & Partner**
- Fin du conseil sans contrat, fin des rétrocessions : Quelle refonte des offres et des prix ?
  - Quelle réflexion nécessaire sur les offres d'advisor ?
  - Quelle complexité de mise en place ?
- 15:00 **Quels impacts sur la Compliance et les opportunités de business du développement de nouveaux marchés (exemple : Russie et Commonwealth of Independent States -CIS-) ?**  
**Roi Lavi, Director Business Development – Sapote S.A.**
- Les principaux challenges de la Compliance (KYC, on-boarding process, sanctions) et opportunités de business
  - *Red flags* : Principales préoccupations (cas pratiques tirés d'exemples réels)
  - *Green flags*: Conseils d'experts de ce qu'il faut chercher et comment collecter des informations pertinentes à utiliser dans les négociations et relations clients.
- 16:00 pause-café
- 16:30 **Comment s'adapter face aux 3 bouleversements majeurs (digital, réglementaire, taux négatifs) qui rebattent les cartes de la gestion privée ?**  
**Yann Charraire, Direction Marketing, Produits & Solutions – Banque Neuflyze OBC**
- Comment réinventer la relation client-banquier au profit du client...et de la banque ?
  - Quelles offres dans un contexte financier inédit et une réglementation stricte ?
  - Comment repenser le modèle de revenus pour résister à la baisse des marges attendue ?
- 17:30 fin du séminaire

## 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 profitabilité ?
- 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
- Gérants
- Gestionnaires de patrimoine

## 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



## LA BANQUE PRIVÉE EN 2016

26 MAI 2016 – Paris – hôtel Renaissance Arc de Triomphe

| Frais d'inscription<br>(TVA non comprise) | avant le 31 mars 2016 | avant le 30 avril 2016 | après le 30 avril 2016 |
|-------------------------------------------|-----------------------|------------------------|------------------------|
| 1er inscrit                               | 790 euros             | 990 euros              | 1190 euros             |
| 2ème inscrit                              | 590 euros             | 790 euros              | 990 euros              |
| 3ème inscrit                              | 390 euros             | 560 euros              | 790 euros              |

## Participant (en MAJUSCULE)

 M.    Mme    Mlle

Prénom \_\_\_\_\_

Nom \_\_\_\_\_

Société \_\_\_\_\_

Fonction \_\_\_\_\_

Téléphone \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## mode d'inscription

Par e-mail : [contact@arrow-institute.com](mailto:contact@arrow-institute.com)

Par courrier : ERI Consulting : 6, rue René Coche – 92170 Vanves – France

## Cachet de l'entreprise + signature

## Facturation (en MAJUSCULE)

 M.    Mme    Mlle

Prénom \_\_\_\_\_

Nom \_\_\_\_\_

Société \_\_\_\_\_

Fonction \_\_\_\_\_

Téléphone \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Numéro de TVA intracommunautaire

\_\_\_\_\_

## mode de paiement

- Ci-joint un chèque de \_\_\_\_\_EUROS  
à l'ordre de ERI Consulting et à adresser à ERI Consulting,  
6 rue René Coche – 92170 Vanves – France
- Virement bancaire à l'ordre de ERI Consulting  
Banque : La Banque Postale  
Compte : 20041 01012 5086918Z033 73  
IBAN : FR49 2004 1010 1250 8691 8Z03 373  
BIC : PSSTFRPPSCE

Dès réception de l'inscription, nous vous ferons parvenir une facture qui tient lieu de convention de formation simplifiée. Une convocation sera transmise au participant 10 jours avant la formation. Chaque inscription est strictement personnelle. Celle-ci comprend l'accès au séminaire, toute la documentation, les pauses ainsi que les déjeuners.

Annulation : en cas de désistement 1 mois (dates calendaires) avant la date du séminaire, les droits de participation seront remboursés intégralement. Après cette date, aucun remboursement ne sera pratiqué, mais un remplacement pour l'inscription reste possible. Toute annulation devra être notifiée par écrit auprès de [contact@arrow-institute.com](mailto:contact@arrow-institute.com)

Les organisateurs se réservent le droit de modifier le programme si, malgré tous leurs efforts, les circonstances les y obligent.

Remplir ce bulletin d'inscription vaut acceptation des CGV disponibles par courrier ou auprès de [contact@arrow-institute.com](mailto:contact@arrow-institute.com) sur simple demande.

Conformément à la loi Informatique et Libertés n° 78-17 en date du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, de modification et de suppression concernant les données qui vous concernent. Vous pouvez exercer ce droit en envoyant un mail à : [contact@arrow-institute.com](mailto:contact@arrow-institute.com). Il vous est également possible de nous envoyer un courrier à l'adresse suivante : ERI Consulting – 6, rue René Coche – 92170 Vanves.