



Présentation du cabinet et de ses savoir-faire

Conseil dédié au secteur bancaire

STRATEGIE | ORGANISATION | PROCESS | MANAGEMENT



Notre Activité

- Secteurs et Domaines d'Activité
- Couverture Géographique
- Espace régulateurs

Notre vision des enjeux clés de la Banque Privée

Caractéristiques du Cabinet

Nos Services et Savoir-faire

Quelques exemples de nos références

Moyens Humains

Contact

Annexes



Fondé sur des compétences issues des *Big Four* (ex KPMG) ou d'expériences opérationnelles dans des établissements bancaires réputés, le cabinet focalise ses interventions sur des thématiques à **forte valeur ajoutée**, visant à accélérer et sécuriser le développement de nos clients. Nous les **accompagnons** de la définition de leurs stratégies jusqu'à la mise en place concrète de leurs projets, en tant que **spécialistes des métiers financiers et bancaires**.

- Banque de détail
- Banque de financement et d'investissement
- Banque Privée
- Activités transverses et métiers spécialisés (Trade Finance, Cash Management, Correspondent Banking, Factoring, Leasing, Assurance, ...)



Dans le cadre de la définition des dispositifs au niveau des fonctions centrales ou de leur déclinaison au sein des **Métiers** et de leurs réseaux, nous exerçons dans l'ensemble des domaines bancaires.



- **Conformité** (KYC, LCB-FT, PIC)
- **Contrôle Interne** (Audit Interne, Contrôle Permanent, Risques Opérationnels)
- **Risques** (Crédit, Marché)
- **Finance – Comptabilité** (Normes Comptables, Budget, Reporting)
- **Système d'Information** (Sponsorship, MOA)
- **Marketing – Communication** (Produits & Services, Documentation et Pratiques Commerciales)
- **Juridique** (PSEE, SLA, Recouvrement et Contentieux)
- **Ressources humaines – Moyens généraux** (Organisation, Optimisation des Ressources et Compétences)



Basé à Paris place Saint-Michel, DEVLHON Consulting intervient principalement **en Europe** et en Afrique à travers ses alliances. Nous servons nos clients en central, au cœur de leur réseau domestique et dans leur développement à l'international au sein de leurs filiales.

L'environnement historique du cabinet permet notamment à nos consultants de développer leurs missions auprès d'un nombre important de partenaires bancaires.



TOP 10
Top 10 des banques
européennes

Bureau DEVLHON ●

Partenaires ●



Dans le cadre de ses accompagnements de **mise à niveau réglementaire** sur l'ensemble des fonctions bancaires et périmètres opérationnels, le Cabinet dispose d'une expertise complémentaire d'interactions fortes avec les **régulateurs nationaux et internationaux**. (AMF, ACPR, BCE...)

- PMO de projets de mise en conformité avec de nouvelles réglementations
- Prise en charge des rapports et définition des plans d'actions
- PMO et accompagnement à la production des livrables
- Suivi de Plans de Remédiation
- Lettres de Suite et Dossiers d'agrément bancaire



Les travaux entrepris auprès des clients ont permis une mise en conformité dans les meilleurs délais et une réduction des impacts financiers.

- Notre Activité



- Notre vision des enjeux clés de la Banque Privée

- Caractéristiques du Cabinet

- Nos Services et Savoir-faire

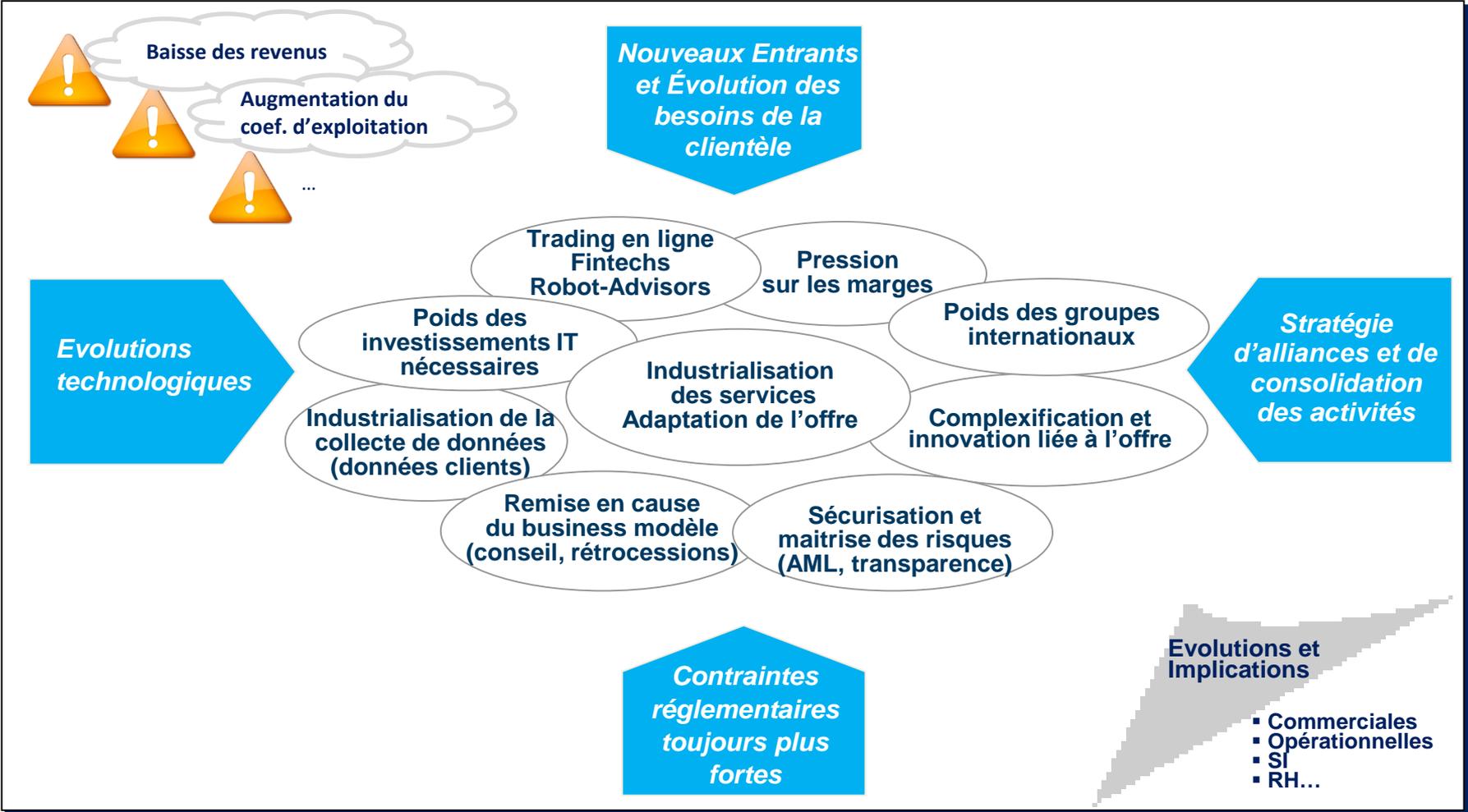
- Quelques exemples de nos références

- Moyens Humains

- Contact

- Annexes

NOTRE VISION DES ENJEUX POUR LES BANQUES PRIVÉES



Enjeu : Adapter son modèle opérationnel, son portefeuille activités/clients, ses systèmes et ses compétences aux conditions de marché afin de sécuriser une croissance à 3-5 ans

- Notre Activité**
- Notre vision des enjeux clés de la Banque Privée**
- Caractéristiques du Cabinet**
 - Nos Atouts
 - L'équipe DEVLHON Consulting
- Nos Services et Savoir-faire**
- Quelques exemples de nos références**
- Moyens Humains**
- Contact**
- Annexes**



NOTRE LOGIQUE DE RESULTAT

Nous visons l'excellence dans chacun de nos savoir-faire en termes de connaissance, de méthodologie et de production. L'entretien et le développement de nos compétences s'opèrent via notre veille et R&D internes, nos formations et retours d'expérience réguliers.



NOTRE NIVEAU DE COUVERTURE

En interne ou par le biais de nos alliances et partenariats, nous sommes capables de répondre à l'ensemble des besoins d'expertise spécifiques de nos clients et de fournir les équipes nécessaires à tout projet d'envergure. Cette agilité nous permet d'intervenir en France comme à l'international.



NOTRE ENGAGEMENT

Nous exigeons de nos consultants un niveau d'investissement équivalent à celui misé dans chacun de nos profils. Nos ressources s'engagent, en toute transparence avec le management en mission comme en interne, à atteindre notre niveau d'exigence dicté par leurs objectifs.



CARACTÉRISTIQUES DU CABINET

L'équipe DEVLHON Consulting

Fondé sur des compétences issues de KPMG, **intervenant depuis 15 ans sur les métiers bancaires** et telco, DEVLHON Consulting se différencie par son mode d'intervention et sa logique entrepreneuriale.

Nos équipes sont constituées autour de 40 intervenants reconnus sur leurs problématiques



Yoann



Guillaume



Emmanuel



Franck



Frank



Nathan



Gabriel



Alexandre



Raony



Alexandra



DEVLHON dispose d'un réseau de compétences complémentaires

- « Experts / Spécialistes » dédiés : Paiements, Marketing, Big Data, Risques de marché,...
- Adossé à des partenaires et un réseau de 40 bureaux dans le monde et de 1250 consultants

CARACTÉRISTIQUES DU CABINET

L'équipe dédiée au secteur Banque Privée

Une équipe Senior: 20 ans d'expérience en moyenne, et disposant d'une expertise complète en Banque Privée.



Yoann

Directeur associé du Cabinet

- ❑ Spécialisé en stratégie opérationnelle dans le domaine des services financiers couvrant en cela les problématiques d'organisation, d'efficacité opérationnelle et de mise à niveau réglementaire.
- ❑ Il intervient également sur des projets d'efficacité commerciale pour plusieurs banques à l'international, dans le domaine du Private Banking et des Titres



Emmanuel

Senior Manager au sein du Cabinet

- ❑ Chef de projet avec plus de 15 programmes pilotés à l'international.
- ❑ Doublé d'une expérience de COO, CFO et Directeur Marketing en Banque Privée .
- ❑ Gestion de grands projets de Re-engineering bancaires, MOA stratégique, opérationnelle et réglementaire.
- ❑ Forte capacité de production et à porter ses convictions sur l'intégralité des phases d'un projet.



Frank

Senior Manager au sein du Cabinet

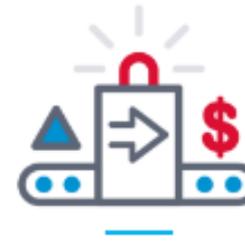
- ❑ Plus de 25 ans d'expérience comme consultant et ancien banquier.
- ❑ Il dirige depuis ces dernières années des missions réglementaires (LCB-FT etc) comme expert et chef de projet.
- ❑ Forte expertise également dans les problématiques AMOA, Efficacité Commerciale et de CRM / BI.
- ❑ Il a notamment mené des projets de refonte de services post trade.

- ❑ **Notre Activité**
- ❑ **Notre vision des enjeux clés de la Banque Privée**
- ❑ **Caractéristiques du Cabinet**
- ▶ ❑ **Nos Services et Savoir-faire**
 - ❑ Efficacité Commerciale
 - ❑ Excellence Réglementaire
 - ❑ Excellence Opérationnelle
 - ❑ SMART PMO
- ❑ **Quelques exemples de nos références**
- ❑ **Moyens Humains**
- ❑ **Contact**
- ❑ **Annexes**



EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

Mesurer, aligner et optimiser vos
processus



EXCELLENCE RÉGLEMENTAIRE

Mettre en conformité vos
dispositifs métiers et centraux



EFFICACITÉ COMMERCIALE

Manager et piloter votre stratégie
commerciale



SMART PMO

Conduire et mener à bien vos
projets d'envergure

« Au cœur des transformations digitales, **l'efficacité commerciale** est un enjeu clé pour les réseaux de distribution. En aval de stratégie de vente globale, nous accompagnons nos clients dans **l'optimisation de leur structure et de leurs processus commerciaux physiques, à distance ou virtuels.**

Tout en protégeant les intérêts des clients aux yeux de la réglementation, **la mise en œuvre d'outils et de pratiques commerciales, de management et de suivi adaptés** doit permettre de garantir la performance des business lines. »

Les Enjeux

- **Décliner la stratégie du Groupe** au sein des filiales ou Business Line du Top Management au Conseiller Commercial
- **Documenter et outiller vos processus de vente** au même titre que l'ensemble de des dispositifs opérationnels
- **Placer la clientèle et ses besoins au centre des intérêts** et tirer profit des e-services



Structure de Distribution Et Marketing

- Challenger son positionnement Marché
- Evaluer la satisfaction de sa clientèle
- Déployer des solutions digitales (ex: CRM)
- Définir sa matrice de suitability produits
- Développer ses services e-Business



Pratiques Commerciales

- Evaluer et sécuriser ses parcours client
- Parfaire son argumentaire de vente et son devoir de conseil
- Outiller et mécaniser l'administratif Front
- Développer sa base de scénarios de vente



Pilotage Stratégique

- Décliner la stratégie commerciale
- Définir ses segments de ciblage et rentabiliser ses campagnes d'activité
- Standardiser ses critères de suivi, KPIs et ses reporting pour favoriser la consolidation
- Mettre à profit les retours et la vision 360° client

« **L'excellence réglementaire** représente aujourd'hui le cœur des actions de notre équipe dans la **mise en conformité de nos clients**, faisant face à la hausse régulière des exigences des régulateurs mondiaux. En phase d'anticipation, de contrôle ou de redressement des dispositifs, nos experts interviennent de **la définition des politiques à leur mise en œuvre en centrale ou au sein des équipes opérationnelles.** »

Les Enjeux

- **Sécuriser les intérêts de l'entreprise** et protéger ceux des clients
- **Respecter les textes et minimiser les risques** opérationnels et de non-conformité
- **Standardiser et optimiser** les dispositifs et processus réglementaires

Conformité

Know Your Customer

- Définir et catégoriser sa clientèle
- Adapter sa méthodologie de scoring
- Evaluer le niveau d'informations
- Optimiser ses processus d'EER, de recertification et de clôture de relation
- Unifier et mutualiser la donnée

LCB-FT & Sanctions Financières

- Challenger ses dispositifs de surveillance transactionnelle
- Sensibiliser et cadrer les responsabilités locales et en central
- Adapter son corpus de scénarios et de contrôles
- Veiller à la couverture globale des alertes

Protection Des Intérêts Client

- Sécuriser la mise sur le marché de nouveaux produits et transactions
- Monitorer sa gestion des réclamations
- Renforcer et piloter les contrôles de suitability et de conflit d'intérêts
- Assurer le bon niveau d'information à la clientèle et le devoir de conseil

Contrôle Interne

Contrôle Permanent

- Adapter sa gouvernance
- Maintenir ses reporting internes et externes
- Segmenter et adapter ses niveaux de contrôles en mesurant leur pertinence
- Tirer profit des défaillances identifiées
- Etablir son plan de contrôle
- Mutualiser les analyses et les résolutions

Risques Opérationnels

- Bâtir son référentiel orga., fonctionnel et métier
- Cartographier et évaluer ses risques
- Développer sa base d'incidents historiques et potentiels et leurs caractéristiques
- Mesurer et piloter son dispositif de maîtrise des risques à partir d'indicateurs pertinents

Contrôle Interne global

- Développer sa méthodologie et les outils de réalisation sur pièces et sur place
- recommandations
- Centraliser l'exhaustivité des résultats et
- Etablir son plan pluriannuel sur constats
- Mesurer la rentabilité des investigations



« L'excellence opérationnelle constitue le patrimoine d'expertise historique du cabinet avec plus de 30 missions à son actif.

Nos consultants accompagnent les équipes internes dans l'optimisation de leurs processus aux niveaux organisationnel, fonctionnel et opérationnel :

- Mise en place de Plan d'Efficacité Opérationnelle
- Shared Services Centers / Mutualisation de back-office
- Sécurisation et digitalisation des processus métiers
- Accompagnements méthodologiques: Lean 6 Sigma, Dashboard ... »

Les Enjeux

- **Aligner les activités et processus avec la stratégie** et les objectifs de performance
- **Standardiser l'architecture d'entreprise** et développer un langage commun des succès comme des difficultés
- **Piloter la performance et gagner en efficacité** opérationnelle en optimisant les ressources, fonctions et processus



Bâtir son référentiel commun et évaluer son potentiel

- Architecturer son organisation, ses Métiers, ses fonctions, ses applicatifs et ses données
- Standardiser ses fiches de postes/missions et évaluer son réseau de compétences
- Cartographier ses services et identifier les opportunités de convergence
- Définir ses référents Business Analysis



Décliner sa stratégie et mesurer ses activités

- Décomposer ses processus et procéder ses exigences
- Communiquer une vision commune des objectifs et de l'intérêts des tâches
- Décliner et adapter ses KPIs et KRIs
- Mettre en place un workflow d'alerte, de collecte et de prise en charge des problématiques, écarts et défaillances



Optimiser les dispositifs et processus

- Développer des processus de contrôles et d'amélioration continue
- Identifier ses leviers et justifier ses changements organisationnels et IT
- Prouver l'intérêt de ses démarches tout le long de la chaîne de Management
- Valoriser et améliorer son capital humain
- Minimiser ses risques opérationnels

Smart PMO : Project Management Office Transverse et à forte valeur ajoutée

Transversalement à nos savoir-faire, nos nombreuses interventions au sein de projets et programmes de premier plan ont permis au cabinet de bâtir un socle de compétences « **Project Management** ».

Cette **base indispensable** dans l'accompagnement de nos clients est transmise et pratiquée auprès de chacune de nos nouvelles recrues et s'accompagne d'**outils** et de **méthodologies internes éprouvées**.

Notre logique

- **Nous accompagnons nos clients** de la définition de leur stratégie jusqu'à la mise en place concrète de leurs projets
- Nous exerçons en architecture ouverture et outillée sur la base de **notre culture du « résultat »**
- **Nous adaptons nos plans d'actions** à chaque étape indépendante en souplesse selon les besoins et l'environnement

1

Renforcer la politique globale et la méthodologie

- Collecte des besoins et données
- Diagnostic de l'existant - Gaps
- Recommandations
- Production de guidelines
- Adaptation de la politique globale
- Support de sensibilisation et formation

2

Mettre à niveau les processus et outils

- Collecte des acteurs, fonctions et outils
- Business analysis, contrôle
- RFIs, RFPs
- EDB et spécifications fonctionnelles
- Sponsorship et pilotage Projet
- Mise à jour des processus

3

Décliner et adapter les procédures

- Ciblage, priorisation et phasage
- Définition des parties prenantes et responsabilisation
- Collecte de exigences locales et formalisation de standards
- Productions des procédures et documentation Projet

4

Mettre en œuvre et accompagner le changement

- Collecte des supports de sensibilisation
- Etude des risques et impacts, PoC / Pilote
- Actions de communication et animation de formations
- Assistance aux utilisateurs

5

Piloter le dispositif

- Formalisation de la méthodologie
- Définition d'indicateurs de suivi et de reporting
- PMO Projet / Mesure et formalisation du ROI
- Analyse des écarts et plans d'actions correctrices

- ❑ **Notre Activité**
- ❑ **Notre vision des enjeux clés de la Banque Privée**
- ❑ **Caractéristiques du Cabinet**
- ❑ **Nos Services et Savoir-faire**
- ▶ ❑ **Quelques exemples de nos références**
 - ❑ Efficacité Commerciale
 - ❑ Excellence Réglementaire
 - ❑ Excellence Opérationnelle
- ❑ **Moyens Humains**
- ❑ **Contact**
- ❑ **Annexes**

Quelques exemples de nos références

HSBC 
Private Banking

 **Neuflize OBC**
ABN AMRO


BNP PARIBAS
La banque d'un monde qui change

 **SOCIETE
GENERALE**

 **GROUPE
BPCE**


ING

 **SOCIETE GENERALE**
Securities Services

 **Raiffeisen
BANK**

caceis
CORPORATE TRUST


BANQUE POPULAIRE
FAITE POUR VOUS

HSBC  Conformité
Private Banking réglementaire

Mise en conformité réglementation MIFID2

- Pilotage projet pour l'entité Banque Privée France
- Conformité avec la réglementation MIFID2 (recherche, rétrocessions GSM, Lettre d'Adéquation, rapports coûts et charges, LEI et ID MIF, Reporting des transactions, ...)
- Impacts business, budgets IT, solutions, formation, procédures
- Reporting management entité, Ligne Métier, France



Compliance

Mise en conformité et standardisation des processus de gestion des réclamations Groupe

- Cartographie des processus et des outils
- Gap analysis par rapport aux exigences réglementaires et définition des scénarii de mise à niveau
- Sponsorship Conformité et mise en œuvre des dispositifs retenus

HSBC  Conformité
Private Banking réglementaire

Mise en conformité réglementation PRIIPs

- Pilotage projet pour l'entité Banque Privée France
- Conformité avec la réglementation PRIIPs
- Modalités de mise à disposition des KID (producteur/distributeur)
- Formation des opérationnels
- Assurance Vie Luxembourgeoise : fourniture des fichiers EMT pour la gestion sous mandat



Compliance

Pilotage d'un projet réglementaire de lutte anti blanchiment (AML)

- Cadrage du besoin et analyse de l'existant
- Formalisation des impacts organisationnels et étude de faisabilité des solutions préconisées
- Validation de l'architecture et des spécifications fonctionnelles
- Pilotage de la mise en œuvre

GROUPE

Caisse des Dépôts

Direction des clientèles
bancaires du Groupe

Digitalisation de processus bancaires

- Digitaliser et de dématérialiser les processus papiers actuels des demandes de consignation et de déconsignation
- Création de la mise à disposition des services: gestion des demandes, de supervision, de pilotage de l'activité, intégration des contrôles automatisés, archivage et automatisation des flux financiers.

 **SOCIETE GENERALE** Securities
Securities Services Services

Lancement de l'offre Orchestra & Tempo

- Disponible dans le monde entier et complétée par une série de services de swap dealer et d'exécution fournis
- Orchestra, associe les compétences en matière de compensation aux services complets de reporting et traitement post-négociation des produits dérivés
- En parallèle une offre de gestion de collatérale TEMPO est proposée aux clients


BANQUE POPULAIRE FAITE POUR VOUS

Direction Générale Europe

Commercialisation des produits et services du Groupe en Europe

- Production du dossier d'agrément bancaire français avec la Maison-Mère et la filiale
- Mise en œuvre et suivi du plan d'actions de mise en conformité des processus (procédures, documentation contractuelle, gestion et sécurisation des données client)


BANQUE POPULAIRE FAITE POUR VOUS

Direction Générale Europe

Alignement de la stratégie commerciale Groupe au sein de la filiale européenne

- Redimensionnement de la Direction Réseau et de son activité
- Refonte du dispositif de pilotage et mise en œuvre des pratiques d'animation et de management commercial terrain
- +20% d'ouverture de compte et d'équipements en un an

Accompagnement
 **Neuflize OBC** de la fusion de
ABN AMRO banques privées

Migration des SI
Management de chaque phase:
conception à la mise en oeuvre

- Front-Office (Ebanking, reporting)
- Back-Office (paiements, taux & change, tarification, titres, DWH)
- Intégration fusion (gaps, formation, sfg/sfd...)
- Migration et bascule
- Homologation
- Architecture
- Sécurité

 Entités VMG et
CORPORATE TRUST Crédit Foncier

Activités de Titrisation et d'Agent des Sûretés

- Remise à plat du dispositif vis-à-vis des entités VMG et Crédit Foncier - Caisse d'Epargne
- Evaluation juridique et des Contrôles
- Coûts de traitement
- Analyses des Risques inhérents à cette fonction

 Direction
BNP PARIBAS Générale Groupe
La banque d'un monde qui change

Contrat de service entre la maison mère et les filiales

- Réorganisation et appropriation de la gestion des contrats de service de la Conformité et de la Direction des Systèmes d'Information centrales
- Déblocage de déploiements des services au sein des pays sensibles et sécurisation des processus LCB-FT vis-à-vis des régulateurs locaux

 Métier
ING Titres

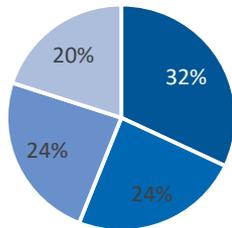
Programme de centralisation des Back Offices Titres (Pays-Bas, Belgique, Allemagne)

- Optimisation des traitements d'opérations sur plusieurs pays (cartographie et description détaillées des processus pour chaque produit, cartographie des coûts, effectifs et des SI, propositions d'amélioration)

- Notre Activité
- Notre vision des enjeux clés de la Banque Privée
- Caractéristiques du Cabinet
- Nos Services et Savoir-faire
- Quelques exemples de nos références
- Moyens Humains
- Contact
- Annexes

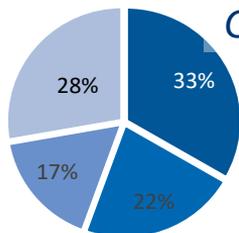
■ **Répartition entre les unités de compétences sur l'ensemble de ressources intervenant sur mission**

Compétences bancaires



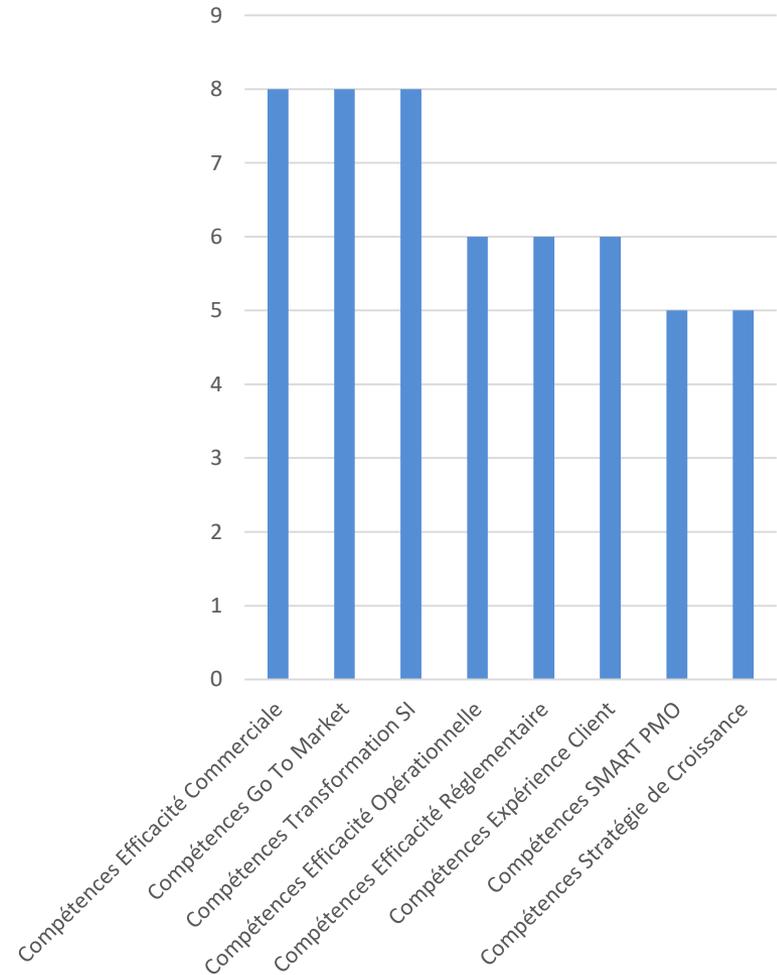
- Compétences Efficacité Commerciale
- Compétences Efficacité Opérationnelle
- Compétences Efficacité Réglementaire
- Compétences SMART PMO

Complété par des compétences transverses :



Compétences transverses

- Compétences Go To Market
- Compétences Expérience Client
- Compétences Stratégie de Croissance
- Compétences Transformation SI



Nota : 1 unité : 1 compétence liée au nombre de missions (≥ 4 projets) dans le domaine pour chacune des 40 ressources

- Notre Activité
- Notre vision des enjeux clés de la Banque Privée
- Caractéristiques du Cabinet
- Nos Services et Savoir-faire
- Quelques exemples de nos références
- Moyens Humains
- Contact**
- Annexes

DEVLHON Consulting

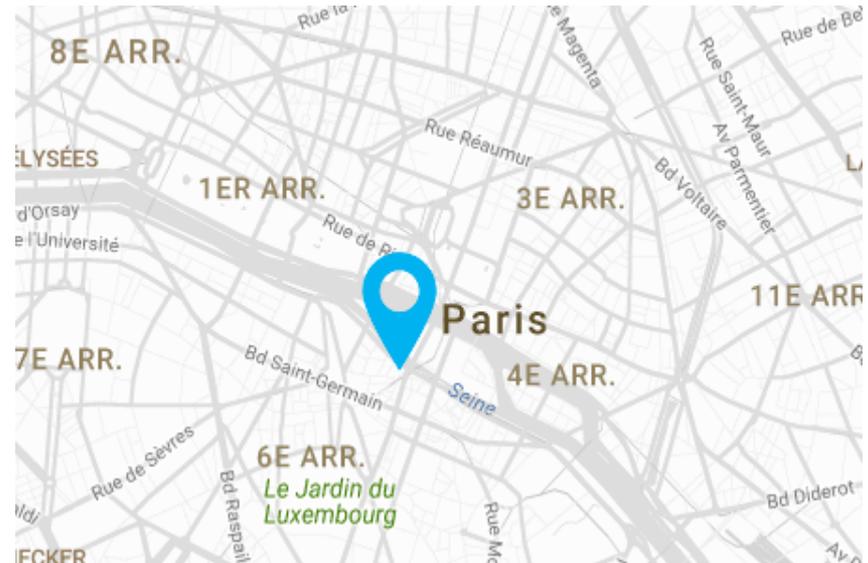
4, Place Saint- Michel

75006 Paris

France

+33 (0)1 46 94 61 33

contact@devlhon-consulting.com



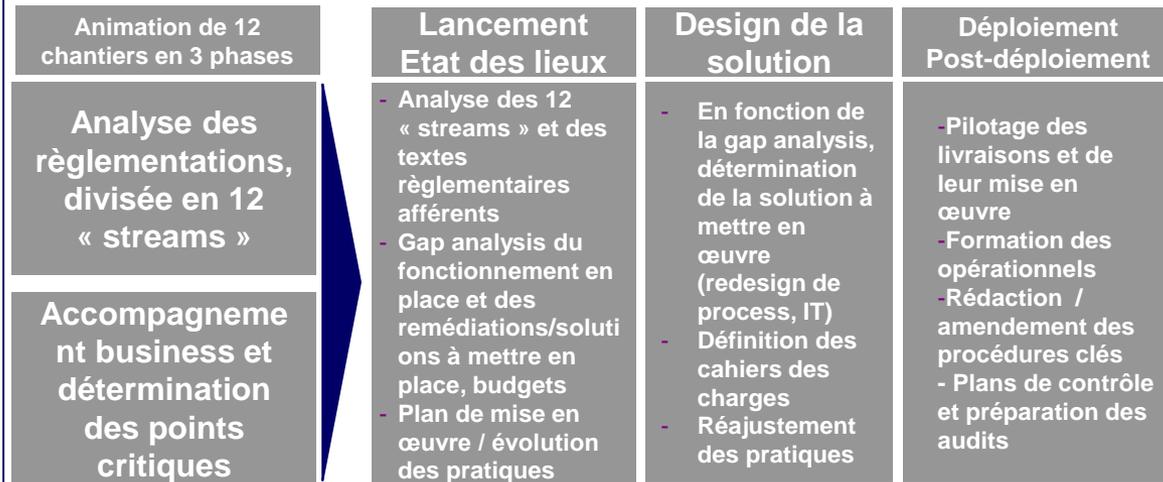
- ❑ **Notre Activité**
- ❑ **Notre vision des enjeux clés de la Banque Privée**
- ❑ **Caractéristiques du Cabinet**
- ❑ **Nos Services et Savoir-faire**
- ❑ **Quelques exemples de nos références**
- ❑ **Moyens Humains**
- ❑ **Contact**
- ▶ ❑ **Annexes**
 - ❑ Quelques références détaillées à titre d'exemple
 - ❑ La problématique Banque Privée en France vue par la presse

Les objectifs de la mission

Pilotage et accompagnement fonctionnel du projet de mise en conformité en anticipation du déploiement des nouvelles réglementations début janvier 2018. Dans le cadre de la transformation du Groupe HSBC et de l'introduction des nouvelles réglementations:

- Structurer et piloter le du Projet en lien avec les équipes siège (ligne métier) et pays (structure juridique France)
- Transformation du business model (GSM, déploiement de mandats sans rétrocessions des gestionnaires de fonds)
- Déploiement de nouveaux process et documentation de la relation client (Lettre d'adéquation, diffusion des KID PRIIPs, divulgation ex-ante des coûts et charges, aménagement des reportings existants, clients et régulateurs)
- Accompagnement et formation des fonctions Front, Middle et Back office sur les étapes critiques de la mise en conformité

Démarche



Livrables

- Suivi Projet rapproché sur la base de comités projet (hebdo) et Steerco (bi-hebdo) ainsi que participation aux travaux transverses siège et pays. Méthodologie BMTF. Outil Clarity
- Suivi du design de la solution:
 - **IT stratégique**
 - **IT tactique**
 - **Process et documentation**
 - **Contrats, documentation**
- Production et suivi d'application des actions de mise en conformité :
 - **Reportings management**
 - **Actions de remédiation** (documentation de la relation client, nouveaux contrats)
- Accompagnement des opérationnels sur un mois post-déploiement, actions correctives

Impacts et Bénéfices

- **Taux de succès des remédiations suivies pré-réglementation (LEI, CIP, contrats GSM)**
- **Taux de conformité des actes clients post réglementation (ouvertures de comptes, passage d'ordres)**
- **Impact sur les budgets et impacts opérationnel sur la relation client limités**

Les objectifs de la mission

- Conseiller le segment > 50 M€ sur l'ensemble des actifs financiers, 9,5 Mds€ sous gestion
- Développer le cross-selling avec les activités de Titres, de Vie, Ingénierie Financière et Corporate banking
- Proposer des SICAV dédiés, déposées chez BP2S et gérées par BNPP IP
- Elargir la gamme d'outil d'aide au monitoring de la performance et des alertes de marché

Démarche

Cross-selling

Ingénierie
Financière

Déploiement de
nouveaux outils

- Proposer aux clients un portefeuille d'actifs financiers et d'offres de services larges, correspondant à leur niveau de connaissance des instruments
- Détecter les opportunités de cross-selling pour engager une démarche de conseil avec le gestionnaire de la relation client (Private Banker)
- Améliorer le PNB transactionnel auprès du segment UHNWI

Livrables

- Reporting de performances et risques
- Outil de back-testing lié à Bloomberg
- Proposition d'investissement
- Veille des nouveaux services concurrents

Impacts et Bénéfices

- + 20% de PNB transactionnel mensuel durant la période
- Réalisation de prestation à forte valeur ajoutée en lien avec BP2S et BNPP IP

Les objectifs de la mission

Pilotage et accompagnement fonctionnel du projet de modernisation et migration des 3 plateformes bancaires vers une plateforme commune pour la partie Banque Privée. Dans le cadre de la transformation des 3 banques Françaises post acquisition par le Groupe ABN AMRO, et sur le périmètre Banque Privée de OBC et de Neuflize:

- Mapping des produits, données, référentiels, process et domaines fonctionnels à faire migrer vers une plateforme Triple A + Olympic (données clients, bases produits, bases tiers, taux....)
- Identification des flux de données avec les partenaires internes et externes (Asset Managers, assureurs, brokers, valorisateurs, sous-traitants process traitement courriers...)
- Avec Tata et Axelboss : détermination de l'architecture cible et priorisation des données et blocs fonctionnels à migrer sur plateforme commune

Démarche

Identification du périmètre fonctionnel	Identification des blocs de données à migrer	Constitution du plan de migration	Migration et Post-migration
Workshops avec les responsables des différents domaines fonctionnels des différents acteurs (Neuflize, OBC, NSM, ABN) Exploitation avec les équipes IT interne et externes (Tata, Axelboss)	Pilotage des équipes IT et BO pour le Mapping des produits, données, référentiels, process et domaines fonctionnels à faire migrer vers une plateforme Triple A + Olympic (données clients, bases produits, bases tiers, taux....) Analyse et synthèse	Priorisation de la migration de chacun des blocs de données fonctionnels Intégration du calendrier de déploiement plateforme Priorisation de la migration par type de données et par banque d'origine	Pilotage plan de migration. Information des utilisateurs et coordination des différentes équipes monitoring de Formation des opérationnels aux nouveaux systèmes Gestion des ajustements du calendrier de migration global

Livrables

- Travaux de CdP /PMO consistant à:
- piloter le projet
- Assurer le reporting au management entités et Groupe
- assister la production des analyses fonctionnelles.
- Les phases suivantes ont fait l'objet de rapports de synthèse et d'un suivi en Comité Projet:
 - - Gap analysis initial;
 - Recensement et mapping des données à migrer;
 - Plan de migration et de décomissionnement;
 - UAT, bilan des tests d'intégration, homologation
 - Monitoring du « go-live » et stabilisation
 - Alignement sur les standards Groupe
 - Gap analysis post mise en production

Impacts et Bénéfices

- Coordination entre les fonctions bancaires et les sous-traitants IT (TATA et AxelBoss)
- Coordination entre le Groupe ABN AMRO et le management des 3 filiales impliquées
- Planning de la phase de migration et accompagnement jusqu'au post-déploiement



Nos publications

Etude Emerging Banking - Labo DEVLHON

Un Benchmark et des études couvrant 300 banques dans 40 pays à travers le monde



Dans différents organes de presse

Presse Internationale



Presse spécialisée



La Banque Privée dans la Presse

Les nouveaux défis de la banque Privée

Les banques privées ? Une offre premium pour une population avide de services et produits sophistiqués, personnalisés. Mais à la faveur des évolutions réglementaires, technologiques et sociétales, la nature de leurs relations avec ces clients privilégiés connaît des chamboulements faisant figure de tsunami dans un monde réputé pour son immobilisme. Mots d'ordre de ces mutations : protection, transparence et numérisation.

La réforme « MIF 2 »

L'année 2018 est d'abord marquée par l'entrée en vigueur de plusieurs réglementations visant à accroître la protection des investisseurs et la transparence du secteur. Appliquée depuis janvier, la législation communautaire « MIF 2 », qui concerne compte-titres et plans d'épargne en actions, a ainsi réformé l'encadrement du marché d'instruments financiers. Pour l'assurance-vie, une évolution proche est attendue en octobre.

L'idée est d'approfondir et de formaliser la connaissance du client par le banquier, pour aboutir à sa classification dans différents profils de risque

Si vous êtes client d'une banque privée, vous avez forcément déjà constaté les effets de MIF 2. Votre conseiller s'est montré très curieux ces derniers mois ? Il a posé une foule de questions sur votre expérience sur les marchés, votre tolérance au risque et vos connaissances ? Vous avez cru passer un examen quand il vous a demandé la définition d'ETF ? Mieux vaut s'y faire, ces enquêtes sont vouées à être actualisées chaque année. L'idée est d'approfondir et de formaliser la connaissance du client par le banquier, pour aboutir à sa classification dans différents profils de risque. Car sous MIF 2, la banque doit vérifier l'adéquation entre les produits proposés et ce profil. Tout le processus de souscription, conseil compris, doit être documenté et archivé.

Autre nouveauté : l'obligation de détailler les frais avant et après chaque opération, et de les récapituler en fin d'année. Une transparence qui sera, à coup sûr, source de négociations début 2019, si le client découvre qu'il paie plus qu'il ne l'imaginait. Par ailleurs, les rétrocessions sont désormais interdites en gestion sous mandat – pour ceux qui confient à leur banquier le pilotage de leur portefeuille, donc. La rétrocession est une part de frais prélevée par la société de gestion sur la performance d'un fonds commun de placement ou une sicav, et reversée à la banque... Une pratique opaque, qui éveille la suspicion : comment s'assurer que le gérant ne soit pas tenté de sélectionner un produit qui lui rapporte plus ?

Impacts collatéraux

Ces nouveautés en termes de protection et de transparence ont des impacts collatéraux sur l'offre et la tarification. La frontière entre gestion conseil (le client bénéficie de recommandations mais décide) et gestion libre (l'investisseur est autonome) s'est clarifiée. « Il n'est plus possible d'apporter de conseil au client en gestion libre, celui-ci est désormais forcément encadré par contrat, note Olivier Paccalin, de Société Générale Private Banking. Cette contractualisation marque le passage d'un modèle aux marges arrière mal perçues, où le conseil n'était historiquement pas facturé, à des marges avant transparentes. »

Plus le patrimoine est important, plus l'appétit numérique grandit

En gestion sous mandat, qui dit fin des rétrocessions dit, pour le client, hausse de la rentabilité du produit. Certains établissements la compensent en élevant leurs frais de mandat sous gestion, mais pas tous, et pas entièrement. Il ne faudrait pas décourager la gestion sous mandat, moins chronophage pour la banque que le conseil, surtout dans le nouveau cadre réglementaire. Pour les banques, se conformer aux nouvelles procédures fut un défi, d'autant qu'il leur est difficile de doper les frais, si visibles avec MIF 2. « Seule la numérisation des processus internes permet de gérer une telle masse d'informations sans erreur, d'assurer la traçabilité, sans répercuter nos contraintes sur les tarifs », détaille OlfaMaalej, membre du directoire de Neulflize OBC. « La réglementation est un des accélérateurs de la numérisation », renchérit Renzo Evangelista, directeur délégué chez Edmond de Rothschild. Si les banques privées n'ont pas été précurseuses en matière de numérisation, beaucoup s'y sont en effet enfin attelées.

Processus de démocratisation

En attendant sa mue numérique, le processus de démocratisation de la banque privée est enclenché. Différentes innovations sont disponibles depuis peu, d'autres attendues cette année. Arkéa Banque privée propose ainsi, depuis début 2018, le paiement par téléphone et a mis sur pied un mandat de gestion d'assurance-vie entièrement piloté par un algorithme. Société Générale Private Banking prépare aussi « une offre de gestion conseil digitalisée pour la fin d'année, avec des services adaptés au profil de chacun, en complément du dispositif traditionnel ». Swiss Life Banque privée mise sur un agrégateur de comptes rassemblant tous les supports financiers du client. BNP Paribas Wealth Management a, de son côté, notamment mis sur pied un réseau social pour les clients très fortunés désireux de co-investir. Et prévoit d'ici à l'été le déploiement de la signature électronique. Dans les cartons, également, la création d'une « banque privée 100 % numérique en 2019, indique Sofia Merlo, codirectrice. Il s'agit de répondre aux attentes des clients les plus autonomes. Ils auront toutefois toujours accès à un conseiller dédié, je ne pense pas qu'un patrimoine complexe puisse s'en passer. »

« L'enjeu est de passer au numérique sans perdre son âme, car nos clients ne s'y retrouveraient pas »

Chacun cherche sa voie, pour ne pas laisser les acteurs émergents manger une part du gâteau avec leurs offres d'investissements financiers peu coûteuses, basées sur l'intelligence électronique. Avec aussi ses limites. « Notre stratégie "phygital" laisse le conseiller au cœur de la valeur ajoutée, dans une relation à la fois physique et digitale », décrit Tanguy Polet, directeur général de Swiss Life Banque privée. Une banque privée 100 % numérique ? « Possible » à ses yeux pour la gestion financière pure, mais pas pour la gestion du patrimoine globale, comme les questions fiscales et successorales. « L'enjeu est de passer au numérique sans perdre son âme, nos clients ne s'y retrouveraient pas », estime Olivier Nigen, directeur d'Arkéa Banque privée. « Quand nous découvrons un client, poursuit-il, certains aspects sont indicibles, évoqués à demi-mot, par exemple des questions de succession en présence d'enfants de plusieurs lignées, qu'on entend favoriser ou non. Un robot n'entre pas dans cette dimension. » Mais la technologie libère du temps pour cette mission.

Le Monde – 7 Mars 2018



We partner your ambitions

www.devlhon-consulting.com