

”

ENSEMBLE'SNB!

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE - CRÉDIT DU NORD ET SES FILIALES

17 FÉVRIER 2022



FOCUS SUR LA BANQUE PRIVÉE

Nous venons de recevoir l'intégralité du rapport de l'expert SECAFI en vue de la consultation des Instances Représentatives du Personnel sur le projet de la Nouvelle Banque, que nous sommes en train d'étudier attentivement. **En attendant et dans la continuité de nos communications sur les modèles Pro, Risques (DCR) ainsi que notre focus sur les segments Essentiel, Prémium, Patrimoniaux, nous vous proposons un focus sur la Banque Privée.** La Commission économique exceptionnelle des 9 & 10 Novembre 2021 ne nous a pas amené d'éléments concrets. Nous vous proposons tout de même, sur la base du dossier fourni, un éclairage sur le modèle retenu par la Direction dans le cadre de la Nouvelle Banque.

Au terme de la fusion, la banque privée a pour ambition d'être une banque leader, organisée autour de 3 segments de clientèles, avec un seuil d'accès à 500 000 € d'actifs sous gestion. Pour cela, elle se fixe pour objectifs :

- Un ancrage régional
- La satisfaction client
- La conquête de nouveaux clients

Le partenariat existant BDDF/PRIV sera le socle de la future banque privée NVBQ/PRIV avec :

- Une Gouvernance paritaire
- Un PNB intégré aux résultats des DCR et CAR
- Un Partage des résultats au niveau national

LE MODÈLE RELATIONNEL RETENU :

SEGMENT GESTION PRIVÉE BP1 : Actifs de 500K€ à 2M€ :

- Un modèle relationnel en agence avec un conseiller en banque privée CBP, salarié de la NVBQ, avec des missions équivalentes à celles de BDDF aujourd'hui et un rattachement hiérarchique aux DCR réseau et fonctionnel au Directeur Régional de banque privée (PRIV/FRA).
Le CBP bénéficiera de l'appui technique et commercial des spécialistes de la banque privée (ingénieurs patrimoniaux, conseillers en investissement).
- Le modèle en Plateforme à Distance NVBQ, complété par des services spécifiques de banque privée et un accès aux services des CRC via un numéro dédié.

Ce segment BP1 représentera à la cible 67 000 clients, soit 72% du fonds de commerce de la banque privée.

“



**SYNDICAT NATIONAL DE
LA BANQUE ET DU CRÉDIT**

Le réseau social de la Banque et des Établissements Financiers

SEGMENT GESTION PRIVÉE BP2 : Actifs de 2M€ à 25M€ :

- Une relation portée par le duo Banquier Privé / Assistant Banquier Privé, salariés de PRIV/FRA, dont les missions et activités seront identiques au binôme actuellement en place chez PRIV/FRA
- A distance, ce segment bénéficiera des mêmes services que le segment BP1.

Ce segment BP2 représentera à la cible 22700 clients, soit 24% du fonds de commerce de la banque privée.

SEGMENT GESTION PRIVÉE BP3 ou 29H : Actifs supérieurs à 25M€ :

- Comme aujourd'hui chez PRIV/FRA, la relation sera portée par le trinôme Banquier Conseil, Banquier Privé, Assistant Banquier Privé. Tous salariés de PRIV/FRA et basés à Paris. Les missions resteront identiques aux missions actuelles.
- En complément, l'équipe bénéficiera d'un middle office avancé, ainsi que des experts dédiés.
- A distance, dispositif équivalent aux autres segments.

Ce segment BP3 représentera à la cible 3100 clients, soit 4% du fonds de commerce de la banque privée.

Un dernier segment concernant les clients spécifiques (non-résidents, « family offices », ...) restera inchangé en gardant un suivi par les desks existants aujourd'hui chez PRIV/FRA.

L'OFFRE FINANCIÈRE :

L'objectif est d'élargir l'offre existante de SGPB grâce à des ajouts de CDN PB, afin d'avoir une offre complète, digitale, innovante et ISR. **L'offre et l'expertise de la banque privée s'appuieront sur les experts du Groupe (ASSU, MARK, etc.) et des partenaires apportant des solutions en architecture ouverte.**

La gestion déléguée (sous mandat) sera possible et sera portée pour le segment BP2 par des gérants SG29 localisés dans les régions, afin d'apporter un service à forte valeur ajoutée par l'association Gérants/Banquiers/Clients.

ANIMATION ET MODÈLE OPÉRATIONNEL :

Les Directeurs Régionaux de banque privée seront en charge de la stratégie commerciale pour chacun des segments de clientèle. **Le dispositif existant PRIV/FRA dans chaque région serait maintenu.**

Le modèle opérationnel cible resterait celui de PRIV/FRA ; les clients du segment BP1 seraient gérés dans les CDS, ceux des segments BP2 et BP3 par PRIV/FRA/COO.

Le système d'information serait celui de NVBQ, complété par des modules spécifiques PRIV/FRA.

Les métiers resteraient identiques à ceux de PRIV/FRA à l'exception de deux nouveaux métiers qui seraient créés :

- Gérants de SG29 Haussmann dans les régions
- Experts services d'investissement - gestion privée (conseillers en investissement)



En résumé, le modèle cible correspond peu ou prou à celui existant aujourd'hui chez PRIV/FRA. Les clients SG de PRIV/FRA seraient faiblement impactés.

En revanche, les clients du Groupe CDN PRIV devraient être accompagnés lors de leur transfert vers PRIV/FRA. Ils passeraient d'un modèle à 2 acteurs, à un modèle où seul le banquier privé serait responsable de la relation.

Les équipes seraient issues de BDDF, PRIV/FRA et du Groupe Crédit du Nord Banque Privée. La croissance espérée devrait conduire à un renforcement de ces équipes.

DÉPLOIEMENT DU MODÈLE OPÉRATIONNEL ET IMPACT CLIENT :

Avant la fusion juridique, les clients seront informés. Les plus sensibles bénéficieront d'un accompagnement renforcé. **Lors de la fusion juridique**, les clients du Groupe CDN, du fait de la disparition de celui-ci en tant que personne morale, devraient re-signer l'ensemble des mandats et contrats d'arbitrage.

Jusqu'à la fusion informatique, l'ensemble du dispositif relationnel en place chez CDN resterait inchangé.

Après la fusion informatique, les clients de l'ex Crédit Du Nord rejoindraient les différents segments de clientèle retenus, BP1 (€500k à €2M), BP2 (€2M à €25M), BP3 (>€25M). Les comptes et prestations seraient migrés chez PRIV/FRA. Une redistribution des portefeuilles pourrait intervenir, mais le principe retenu est de maintenir les liens commerciaux en place avant la fusion informatique.

CONCLUSION :

La mise en place de la nouvelle banque aura peu d'impact pour PRIV/FRA, aussi bien pour les clients que les salariés SG, les métiers, les processus, l'organisation restant quasi-inchangés.

L'impact sera beaucoup plus important pour les clients du CDN et pour nos futurs collègues qui devront s'approprier un nouveau mode de fonctionnement, aussi bien en termes de couverture commerciale que de gestion administrative (changement de comptes, mandats).

Les ambitions de développement de PRIV contrebalancent largement les économies. Le solde des créations / suppressions d'emplois est positif pour l'emploi : +3%. Nous notons cependant une forte différence entre Paris et les Régions. Quant au solde créations/ suppressions de postes montre une accentuation de la centralisation parisienne de ces métiers. À la cible, 72% des postes seront localisés à Paris (+39 postes), pour 28% en région (- 13 postes).

Quelques doutes subsistent sur le choix du maintien d'une gestion bicéphale des CBP (par Priv et BDDF). Fait-elle encore sens ? A l'origine, elle a été créée pour permettre le partage des revenus entre Priv et BDDF. Mais, face aux enjeux futurs, nous nous interrogeons sur le réel intérêt du maintien de cette gestion bicéphale.

Si vous avez des questions sur le projet de fusion, n'hésitez-pas à nous contacter !



**SYNDICAT NATIONAL DE
LA BANQUE ET DU CRÉDIT**
Le réseau social de la Banque et des Établissements Financiers