



Banque Privée

Reporting Patrimonial
Vision 360°,

« *sur mesure, consolidé* » :
L'impossible promesse ?

Extrait de Note de Conviction



*Alors que la diversité des actifs en portefeuille et la multi-bancarisation n'ont jamais été aussi forte, le **Rapport Patrimonial consolidé** demeure le parent pauvre de la proposition de valeur en Banque Privée*

La promesse restera-t-elle longtemps non tenue ?

*L'arrivée probable de FIDA en 2025 tout comme l'émergence de nouvelles WealtTechs spécialisées vont **accélérer le développement de l'offre.***

*Nous vous proposons ici un état des lieux et une démarche structurée pour **relever le défi du Rapport Patrimonial.***

Le reporting du patrimoine ou le rapport patrimonial n'est pas au niveau selon les clients de banques privées

Verbatims de clients (*)

« Mon banquier n'est pas capable de présenter l'ensemble de mes avoirs »

« Le reporting patrimonial de ma banque ne présente pas tous les contrats souscrits auprès de mon banquier »

« J'ai besoin d'avoir une vision claire de ma situation patrimoniale »

« Je considère mon banquier comme mon partenaire pour m'accompagner dans la préservation de mon patrimoine »

« Mon banquier ne me propose pas des relevés au niveau de family office »

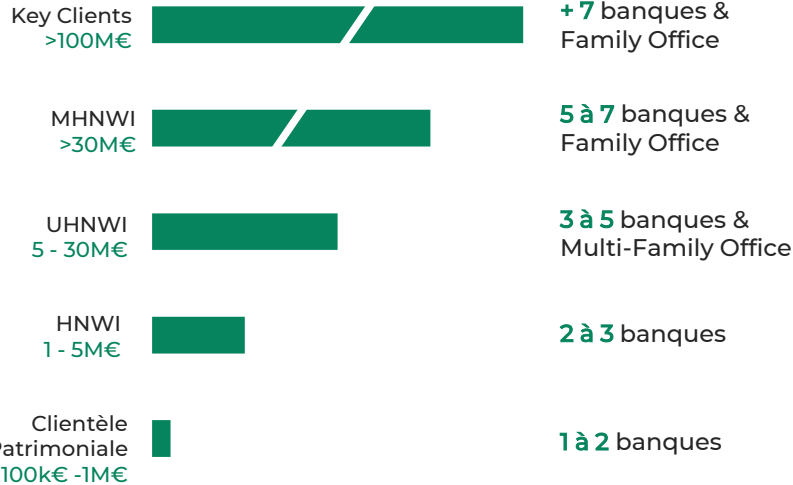
« Je constate de nombreuses erreurs dans mes reportings »

« Mon banquier me fait des reportings consolidés et sur-mesure, à la main »

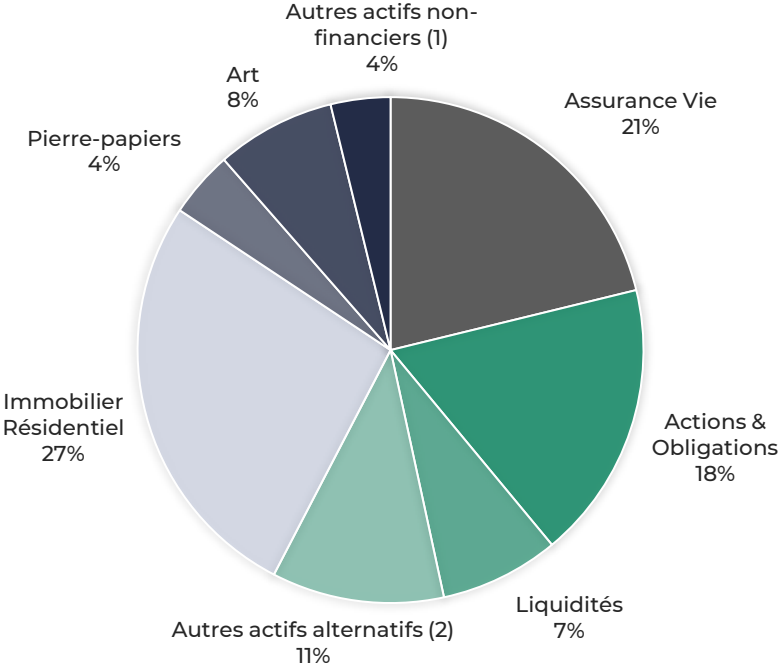
Les reportings clients de banques privées ne répondent ni aux besoins des clients, ni des banquiers privés; Ils sont inférieurs aux exigences des clients haut de gamme qui disposent de portefeuilles diversifiés et investis auprès de multiples partenaires.

Un reporting de très haut niveau pour répondre à des portefeuilles complexifiés par leur diversification et la multiplication des intervenants

Bien au-dessus de la moyenne, la clientèle patrimoniale ou privée est systématiquement multi-bancarisée - 2 à 7 banques -



Les actifs, très variés, sont déposés auprès de multiples acteurs, même lorsqu'ils ont été souscrits auprès de la même banque



L'enjeu pour les banques est triple

1 Les rapports patrimoniaux répondent rarement aux caractéristiques des portefeuilles des clients privés

2 Les banques privées peinent à rivaliser avec l'offre de reporting des Family Office






3 Les standards de marché sont revus à la hausse sous l'impulsion des WealthTechs

UHNWI* : Ultra Hig Net Worth Investors > 5 M€ d'AuM

(1) Autres actifs non-financiers : Yachts et jets privés, Collections de luxe, Terres agricoles ou forestières, Infrastructures privées
 (2) Autres actifs alternatifs : Private Equity, Hedge Funds, Actifs numériques, Produits structurés

Une promesse à forte valeur ajoutée potentielle, mais qui demeure trop faiblement adressée et génère de l'insatisfaction

- **Le Rapport Patrimonial sur mesure**, préalable indispensable à la supervision et à la bonne gestion de patrimoine, est aujourd'hui une exigence à part entière de la clientèle fortunés (HNWI et au-delà) qui y perçoit une promesse de réelle valeur ajoutée
- A l'heure actuelle, ces rapports génèrent le plus souvent **frustration** et **insatisfaction client**, nécessitant des prises d'initiative rapides et concrètes

- 
 - Rapports peu détaillés et peu personnalisés
 - Standardisation inappropriée
- 
 - Peu de restitution consolidée multi-banques
 - Difficultés d'harmonisation des données
- 
 - Reporting digital rudimentaire
 - Paramétrage des tableaux de bord limité
- 
 - Coût perçu élevé
 - Valeur ajoutée perçue faible
- 
 - Fréquence de mise à jour trop faible
 - Accès ATAWAD* limité

8 Nombre moyen de classe d'actifs détenues dans les portefeuilles UHNWI

Nombre moyen de banques privées par client UHNWI

entre **5** et **7**

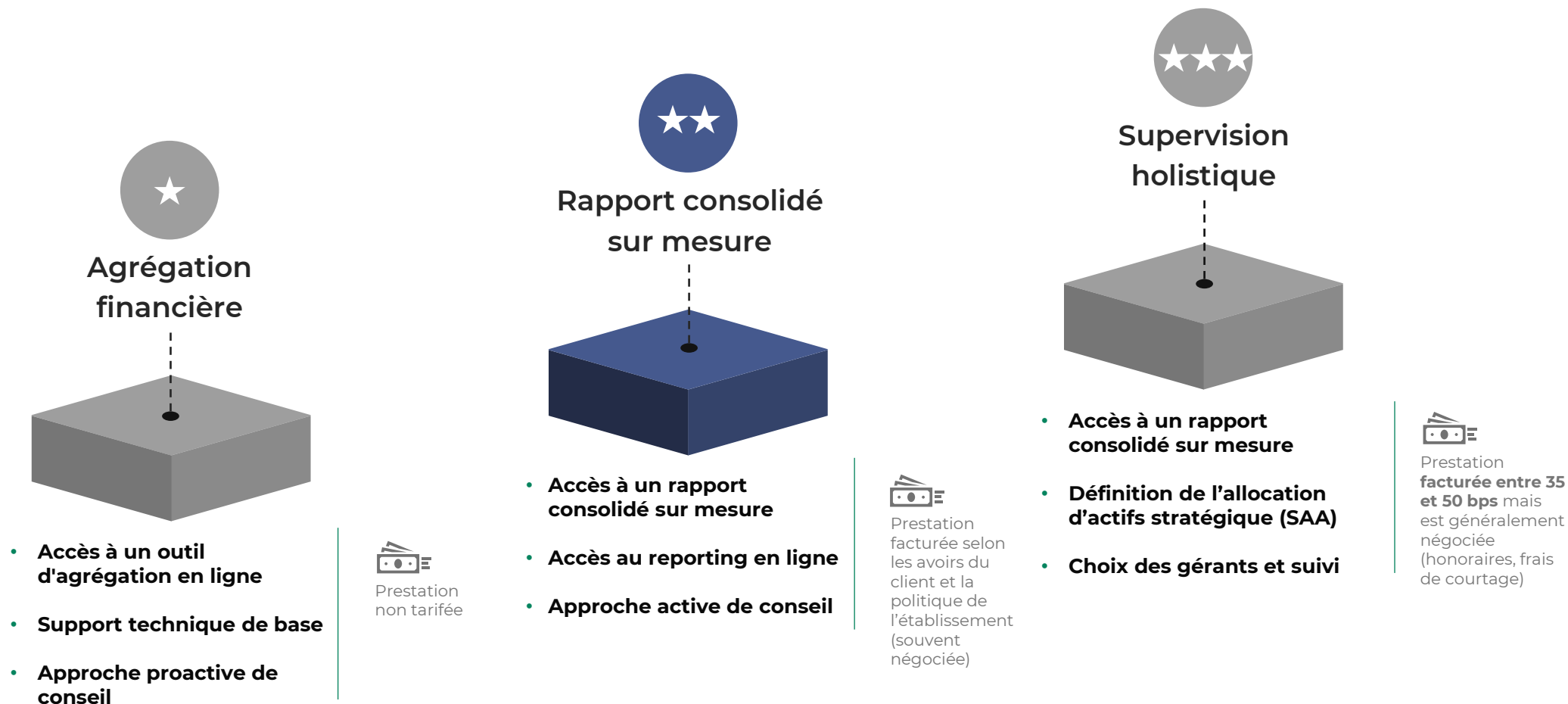
MENSUELLE Fréquence moyenne de mise à jour des rapports patrimoniaux

33% Part des clients insatisfaits de leur reporting



*ATAWAD : Any Time, Any Where, Any Device

Pour y répondre, le **Reporting patrimonial consolidé**, entre l'agrégation financière « simple » et le service de supervision de type FO/MFO



*Family Office / Multi-Family Office

Selon la maturité de votre organisation, des options de modèle opérationnel de l'ITO au développement In-house

 IT Outsourcing
Solution Externe

 Cloud Privée
Solution Externe

 Hybride
Solution Mixte

 In-house
Dév. Interne



De nombreuses WealthTechs - présentes sur les marchés français - ont développé des offres digitales de rapports patrimoniaux



Ces WealthTechs peuvent être un levier très efficace de Go-to-Market en supportant le modèle opérationnel



	Wise	Finamic	LANDYTECH	KeeSystem	SHARPEIN	SWIMBIRD	Flanks	HARVEST	QPLIX	WEALTHARC	EXPERTSOFT	Analyse
Collecte	+++	+++	+++	+++	++	++	+++	+++	++	++	++	5 acteurs se démarquent par le nombre de connecteurs existants, leur connaissance métier et leur capacité à intégrer les données bancaires
Consolidation	+++	+++	+++	+++	++	++	+++	+++	++	++	++	Les 5 mêmes acteurs : Wise, Landytech et Finamic – ont une avance sur les autres quant à la capacité à intégrer les données de passif
Analyse /Performance	++	+++	+++	+++	++	++	++	++	++	++	++	Les moteurs d'analyse de Finamic et Landytech sont les plus complets (méthodes de performance, analyse de risque,...)
Reporting	+++	++	+++	+++	++	++	+++	+++	++	++	++	Le niveau de reporting est globalement satisfaisant ; un niveau de personnalisation plus fort avec Landytech et Wise
Plateforme	+++	+++	++	++	++	++	+++	+++	++	++	++	L'offre Finamic se démarque par son offre BPO

👉 *Contactez-nous pour une présentation complète de l'étude*



JE M'ABONNE

En 15 ans, Ailancy est devenu un acteur de référence du conseil en transformation, organisation et management dédié aux Services Financiers. En tant que leader déterminé à repenser les codes du secteur, le cabinet entretient depuis sa création une veille constante sur l'actualité et conduit des travaux de prospective de l'évolution du secteur Banque, Finance et Assurance en y associant des consultants, des doctorants chercheurs, des experts et professionnels du secteur.

A travers des études, des notes de convictions, des newsletters, des tables rondes, des clubs, des webinaires et des conférences, Ailancy décrypte les grandes transformations qu'elles soient sociétales, technologiques ou réglementaires.

A travers ses évènements, publications et ses différentes interventions, Ailancy s'engage dans les transformations impactantes et durables de l'industrie financière.

Au-delà des travaux de recherche par secteur d'activité (Banque, Finance et Assurance), trois tribus étudient transversalement des transformations majeures :

La finance durable

- Comment assurer la transition vers une économie bas carbone ?
- Comment intégrer des critères ESG dans les décisions d'investissement ?
- Comment lutter efficacement contre le risque de greenwashing ?
- Comment promouvoir une transparence accrue pour encourager des pratiques financières responsables et durables ?
- Comment intégrer les exigences de la finance durable dans l'organisation et accompagner les clients dans leurs transitions ?

Les IA Génératives

- Quels sont les grands enjeux des IA génératives dans les services financiers ?
- Comment mettre en place une organisation favorisant l'adoption de cette nouvelle rupture technologique aussi bien côté IT que métier ?
- Comment acculturer les équipes aux enjeux des Gen AI ?
- Comment protéger les données sensibles, garantir la transparence et l'explicabilité des décisions automatisées ?
- Quel encadrement des usages des IA dans les services financiers ?
- Quelle est la place de l'humain et des IA ?

L'Open Finance

- Post-DSP2, où en sommes-nous de l'open banking, des modèles BaaS (Bank as a Service) et BaaP (Bank as a Platform) ?
- Quelle différence entre l'Open Banking et l'Open Finance ?
- Quelles sont les menaces et opportunités offertes par FiDA (Framework for Financial Data Access) et cette nouvelle économie de la donnée ?
- Faut-il et comment collaborer avec les fintechs ?
- Comment gérer l'interopérabilité entre les systèmes via les APIs ?

Vos contacts



> **Yannick GAILLARD**
Associé
yannick.gaillard@ailancy.com
+33 6 14 47 04 86



> **Sylvain MICHELET**
Senior Manager
sylvain.michelet@ailancy.com
+33 6 32 52 97 46



32 rue de Ponthieu
75008 Paris
contact@ailancy.com

in 

UNE FILIALE DE  **Ailancy
Group**