

CONCURRENCE ACCRUE

L'étude « Banque privée, gestion de patrimoine et de fortune » que vient de publier Les Echos Études analyse les intervenants du secteur et leur positionnement, les tendances en matière d'offre et de distribution ainsi que les axes de différenciation des acteurs.

Les attentes des clients de la gestion de patrimoine et de fortune évoluent avec l'émergence de nouvelles habitudes de consommation liées au digital (autonomie, immédiateté, etc.). Or, les fintechs sont capables de répondre à ces besoins et sont donc en mesure de concurrencer les acteurs traditionnels, au moins sur les segments bas de patrimoine. Les acteurs traditionnels rattrapent peu à peu leur retard sur les nouveaux services digitaux, mais leurs efforts pour renforcer l'attractivité l'offre et démontrer leur valeur ajoutée va plus loin que la simple digitalisation. Les clients de la gestion de patrimoine – et encore plus de la gestion de fortune – recherchent un accompagnement personnalisé, qui peut être renforcé par les nouvelles technologies, et les performances financières. Le renforcement de compétences complémentaires, grâce au développement interne, la croissance externe ou encore des partenariats, est également crucial pour être en mesure de proposer un accompagnement à 360°, en



particulier des entrepreneurs.

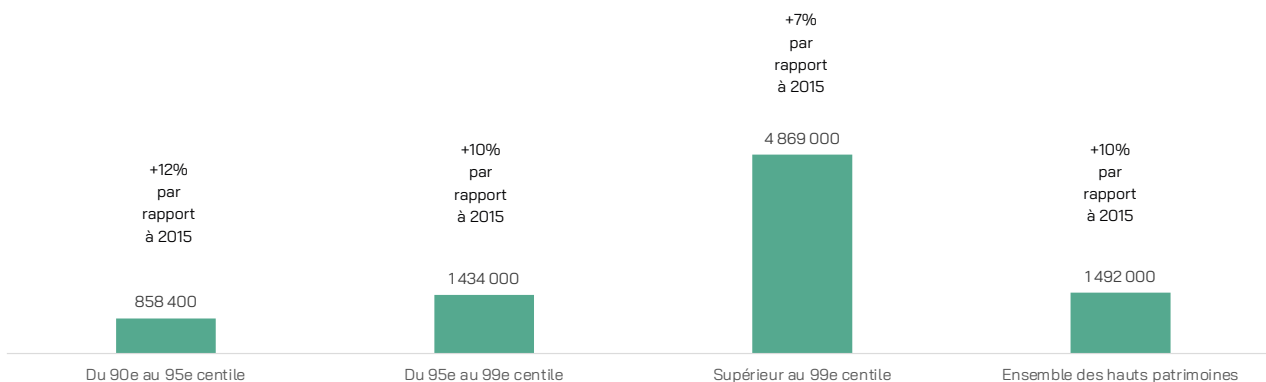
En parallèle de l'arrivée des fintechs sur le marché, les banques universelles, via leurs filiales de banque privée, élargissent leur offre, notamment vers les plus fortunés et tentent de concurrencer les family offices. Elles sont particulièrement bien positionnées pour démocratiser la gestion de patrimoine auprès de la clientèle retail mais aussi pour capter les cibles « intermédiaires », entre le retail et le wealth. De même, leur proposition de valeur pour les entrepreneurs leur confère des arguments de poids face à leurs concurrents indépendants. De leur côté, les conseillers en gestion de patri-

moine s'organisent pour capitaliser sur leur bonne image et leur agilité : regroupements, partenariats, diversification...

Quels acteurs interviennent sur le marché de la gestion de patrimoine et de fortune ? Quelles sont leurs forces et leurs faiblesses ? Comment évoluent les clientèles ciblées ? Quelles stratégies pour capter un portefeuille plus large ? Comment évolue l'environnement concurrentiel ? Quel rôle peuvent jouer les fintechs ? Quel impact de l'environnement financier ? Ce sont les principales questions auxquelles notre étude répond.

Les montants de patrimoine brut moyen des ménages à haut patrimoine en 2021

Source : Insee, enquête Patrimoine 2014-2015 et enquête Histoire de vie et Patrimoine 2020-2021, France hors Mayotte, en euros et variation par rapport à 2015





Sommaire de l'étude

Synthèse : aller à l'essentiel

L'environnement concurrentiel de la gestion de patrimoine et de fortune

Panorama des forces en présence : typologie des acteurs et positionnement, principales caractéristiques de l'offre et de la distribution, partenaires, etc.

Focus sur les banques universelles et sur leur organisation : banque de détail, banque privée, wealth management

Les enjeux des acteurs de la gestion de patrimoine et de fortune et les stratégies pour y répondre

Différents profils, différents enjeux : analyse SWOT des profils d'acteurs et principaux enjeux auxquels ils font face

Démocratisation de l'offre vs montée en gamme : évolutions de l'offre et stratégies de communication, digitalisation des services

Spécialisation vs élargissement de la clientèle cible

Diversification des offres financières et non financières pour un accompagnement complet des clients : élargissement des produits et supports proposés, nouvelles thématiques, à l'instar de l'ESG, services dédiés aux entrepreneurs...

Renforcement des modèles opérationnels : quel potentiel des nouvelles technologies, à l'instar de l'IA ?

Les perspectives d'évolution du marché et de l'environnement concurrentiel à l'horizon 2030

À PROPOS DES ECHOS ÉTUDES

Les Echos Études est le pôle d'expertise sectorielle du Groupe Les Echos, spécialisé dans la réalisation d'études de marché, d'analyses concurrentielles et de diagnostics d'entreprises. Nous accompagnons depuis plus de 25 ans les acteurs publics et privés dans la compréhension de leurs marchés, leurs réflexions stratégiques et la vision prospective de leur métier.

VOUS SOUHAITEZ RECEVOIR UN EXTRAIT DE L'ÉTUDE, CONTACTEZ LE :

Service Client : tél. 01 49 53 63 00 ou par mail : etudes@lesechos.fr

Service Presse : Charlotte Saiman tél. 01 87 39 76 35 ou par mail : csaiman@lesechos.fr

La reproduction de tout ou partie de ce communiqué, sur quelque support que ce soit, est autorisée sous réserve de l'ajout de façon claire et lisible de la source « Les Echos Etudes ».