

# Programme

## Retail & Private Banking

### Stratégies prix / produit / distribution pour accroître le PNB

Hôtel Marriott Champs-Élysées – Vendredi 13 octobre 2017 de 9h à 13h

#### Agenda

---

- 9h00 **Café d'accueil**
- 9h30 **Introduction: La perception de valeur client, levier-clé de croissance des revenus**  
Florent Jacquet - Senior Partner
- Enjeux et approches pour mieux comprendre les piliers de valeur
  - Illustrations d'applications à la monétisation et aux modèles de revenus
- Retail Banking: Loyalty pricing approach for checking accounts in the digital world**  
Christoph Bauer - Partner
- Keeping clients sticky – the key to revenue defense and development
  - Best practices in an increasingly digitalized environment
- Retail Banking: Precision Pricing for mortgages – Ways to increase profits**  
Wei Ke - Managing Partner
- Global trends and best practices on deposit/lending product innovation and customer experience
  - Needs-based segmentation, feature utility measurement, bundling & packaging optimization, precision pricing
- 11h00 **Pause café & networking**
- 11h30 **Wealth Management of the future – How to keep it profitable?**  
Jan Engelke - Managing Partner
- A changing landscape to serve HNWI / VHNWI
  - Client core needs as a guidance to a renewed Wealth Management
- Private Banking - Implementing a MiFID II compliant offering and pricing**  
Thomas Hofmann - Managing Director
- Two examples on real best and worst cases
  - Lessons learned to increase sales and boost revenues
- Banques en ligne, banques sur mobile : Quel(s) modèle(s) pour la France ?**  
Alexis Chéry - Senior Director
- Retour sur les leviers de développement et sur la croissance en France vs. Europe
  - Quelles perspectives de développement et quels nouveaux acteurs dans le paysage bancaire français ?
- 13h00 **Buffet**