



Stratégie de la banque Plan de départs **in**volontaires

Ce que pensent les experts missionnés par le CSE de la situation économique, de la stratégie imposée à la Banque par la Reine Christine et son « directeur de cabinet », et de la transformation ...

Sur le plan économique, la banque a fait preuve de résilience (stabilisation de la MNI clientèle, résistance des commissions ... La migration a lourdement pesé sur la capacité bénéficiaire ainsi qu'un doublement du coût du risque dont une partie tient à la volonté de la banque de maintenir un provisionnement élevé . **La perte de 2020 n'a rien de structurel et relève des choix de gestion réalisés par la Reine Christine et sa cour...**

Coût du risque : une reprise de 12 millions au 3ème trimestre 2020 qui a été réaffectée en décembre sans justification sauf celle de plomber les comptes de la banque pour faire croire à l'inspection du travail qu'un plan social était nécessaire ...



Ce fameux coex de 140% qu'en disent nos experts ?:

À 141% en mars 2021, puis à 120% en juin 2021, pour un niveau de 98% sur le seul T2 2021, auquel contribue une croissance des revenus de 5%.

Cette décision de réorganisation intervient après la migration informatique, alors que les outils de pilotage ne sont pas fiabilisés ou reconstruits et n'offrent pas une bonne appréciation des résultats de la filière.



Que pensent nos experts de la transformation de la filière marché des particuliers ?

Un saut dans l'inconnu risqué et peu convaincant

Les fermetures d'agences vont entraîner de l'insatisfaction avec un **risque d'attrition accru**, notamment pour les agences les plus excentrées dans le maillage actuel.



Si la poursuite de la montée en gamme apparaît logique, le choix de positionner **une assistance à distance diverge des modèles de relations adoptés par la concurrence sur la clientèle de banque privée**. Pour laquelle le **binôme banquier privé et assistant** est souvent **différenciant dans la qualité de services**.

Le choix de transférer les clients <250K€ d'avoires sur une plateforme Palatine&Vous Premium présente deux écueils:

- Le risque de ne pas parvenir à développer ou renouveler le fonds de commerce,
- Le risque de subir une attrition importante de la clientèle en raison du changement de mode de relation, désormais totalement distanciel, et/ou d'effets démographiques, les modalités d'accompagnement du transfert de la clientèle n'ayant pas été définies, ni les leviers et objectifs de développement sur ce segment de clientèle.

Enfin, aucune phase de pilote n'est prévue en amont de la bascule dans le nouveau modèle, qui aurait permis d'éprouver les grands schémas de l'organisation cible, notamment l'assistance à distance pour les Banquiers Privés et la gestion de la clientèle Premium totalement à distance.

Or, une **érosion du fonds de commerce** aurait des incidences sur la trajectoire de revenus de la banque, ainsi que sur sa rentabilité et sur sa rentabilité.

La direction affirme que l'enjeu à court terme n'est pas d'atteindre coûte que coûte l'objectif de 5% de rentabilité, mais de **bien asseoir le positionnement et la dynamique commerciale de la Banque Palatine**, après deux années perturbées par la crise sanitaire et la migration informatique.

Espérons que leurs choix permettent d'atteindre rapidement cet objectif ...

