



La banque privée réinventée : la fin du club fermé



Longtemps réservée aux grandes fortunes, la banque privée est en train de vivre une mue silencieuse mais profonde. À la faveur de la digitalisation et de nouvelles attentes clients, elle se réinvente pour séduire une nouvelle génération d'investisseurs fortunés et connectés, dont le patrimoine oscille entre un et cinq millions d'euros.

La banque privée réinventée : la fin du club fermé

@Ramify

Partenaire de Challenges

Ces « fortunes intermédiaires » — entrepreneurs, cadres de la tech, professions libérales — représentent une clientèle en forte croissance. Une tendance de fond qui va aller s'accroissant à l'occasion du plus gros transfert financier de l'histoire lié à l'héritage des baby-boomers. Selon le cabinet Deloitte, à l'échelle européenne, ce ne sont pas moins de 10 billions d'euros qui vont changer de mains et potentiellement de banque dans les années qui viennent.

Ces nouveaux millionnaires auront-ils les mêmes attentes que leurs parents ? Rien n'est moins sûr.

Selon le Global Wealth Report 2024, la France compte déjà près de trois millions de millionnaires, un chiffre en hausse constante depuis dix ans. De quoi observer que les habitudes ont déjà fortement évolué. Si les banques privées traditionnelles demeurent leader, les chiffres parlent d'eux-mêmes. Toujours selon Deloitte, 75 % des clients ne voient pas leurs besoins traités par les banques traditionnelles et sont en quête d'alternatives.

Ces investisseurs d'un nouveau genre veulent piloter eux-mêmes leurs placements, comparer, arbitrer et comprendre où vont leurs frais. En somme, reprendre la main sur leur patrimoine et ne plus tout déléguer.



Les grandes banques ont bien tenté de s'adapter, mais leur modèle reste souvent jugé trop opaque, trop cher, trop lent. Hector A. jeune dirigeant parisien à la tête d'un patrimoine de 4 millions d'euros l'avoue sans complexe : « je travaille, je voyage, je veux passer du temps avec mes proches... et surtout je suis en permanence connecté. Pourquoi irais-je déjeuner une fois par mois avec un conseiller dans les beaux quartiers comme le faisait mon père ? ».

Frileuse devant ces établissements financiers suspectés de ne pas toujours agir dans leur intérêt, une partie de cette clientèle se tourne donc vers des plateformes hybrides, mi-tech, mi-conseil, plus transparentes mariant intelligence artificielle, optimisation fiscale et accompagnement humain. Ramify fait partie de ces nouveaux acteurs et séduit de plus en plus ces nouvelles générations d'épargnants tentés par le « wealth management » mais qui jusqu'à présent étaient soit découragés face à la complexité fiscale et réglementaire, soit rebutés par l'approche des banques privées traditionnelles.

Née en 2020 Ramify offre la sophistication d'une banque privée haut de gamme avec une approche digitale, idéale pour ces jeunes millionnaires qui aspirent à plus d'autonomie et de simplicité. Ramify propose des services premium (optimisation fiscale, ingénierie patrimoniale, accès à des deals privés). L'alternative digitale à la banque privée travaille avec une centaine de partenaires et propose une quinzaine de classes d'actifs : assurance-vie luxembourgeoise, PER, PEA, private equity, art ou encore immobilier...

« La force de Ramify, c'est de combiner la rigueur des modèles quantitatifs et la proximité d'un conseil humain », souligne Samy Ouardini, président et cofondateur. L'entreprise revendique une approche scientifique de la gestion de patrimoine — issue de la recherche quantitative — mais appliquée à des portefeuilles personnalisés, suivis par des conseillers dédiés. « La technologie nous permet de mieux comprendre le patrimoine de nos clients et de leur apporter des décisions justifiées, chiffrées, et alignées avec leurs objectifs », précise-t-il.

Plus souple, plus ouverte, 100 % dématérialisée... en 2025, la banque privée poursuit sa mutation et se démocratise. Pour une génération de trentenaires et quadragénaires fortunés et plus exigeants que leurs parents, loin d'un privilège, elle devient enfin un service au sein d'un club plus ouvert que jamais.