



Guillaume Passebecq

(Head of Consumer, Private Banking & Wealth Management chez Bank One)

«Nous développons une offre alignée sur leurs convictions : durabilité, investissement à impact, solutions digitales et transparence»

L'un des objectifs majeurs de votre département Private Banking & Wealth Management est de se positionner comme un acteur compétitif. Estimez-vous être sur la bonne trajectoire pour atteindre cette ambition ? Quelles avancées concrètes ont été réalisées en ce sens ?

Oui, nous sommes clairement sur la bonne trajectoire. Ces dernières années, nous avons structuré de manière significative notre activité Private Banking & Wealth Management autour de quatre axes clés : une montée en compétence des équipes, à travers le recrutement de profils expérimentés et des formations ciblées ; le déploiement d'outils digitaux pour améliorer l'expérience client et l'efficacité opérationnelle ; la mise en place de partenariats stratégiques avec des acteurs internationaux pour renforcer notre architecture ouverte et, enfin, un renforcement de la relation client, avec une approche personnalisée, proactive et orientée solutions.

Nous bénéficions également du soutien de nos actionnaires, qui nous apportent une vision à long terme, une capacité d'investissement solide et un ancrage régional fort, notamment en Afrique subsaharienne. Ces efforts ont été reconnus par la profession avec l'obtention de deux distinctions majeures en 2025 : *Best Private Bank Mauritius* (Global Finance) et *Best Custodian Bank Indian Ocean* (CFI.co), qui témoignent de la solidité de notre modèle, de la qualité de nos équipes et de notre engagement envers nos clients.

Face aux standards d'excellence établis depuis longtemps par les banques privées suisses, souvent perçues comme des références mondiales dans le domaine, comment évaluez-vous le niveau de vos services ? Êtes-vous en mesure de proposer une qualité d'accompagnement et d'expertise équivalente, voire différenciante ?

Nous nous inspirons clairement des standards internationaux en matière d'éthique, de confidentialité et de rigueur, à l'image des grandes banques privées suisses. Mais notre force réside aussi dans notre capacité à offrir un niveau de personnalisation, de réactivité et de proximité que de plus grands établissements peuvent parfois difficilement reproduire. Notre ADN repose sur un équilibre entre excellence opérationnelle et agilité. Ce qui nous permet d'adapter nos solutions avec souplesse aux besoins spécifiques de chaque client, tout en maintenant un haut niveau de professionnalisme.

Plusieurs de nos clients nous font confiance non seulement pour la qualité de notre accompagnement, mais aussi pour notre positionnement tarifaire compétitif, qui constitue un réel atout. Nous sommes en mesure

d'offrir des services équivalents à ceux des grandes places financières, tout en maintenant une relation plus directe, personnalisée et accessible. Ce rapport qualité-service-coût particulièrement équilibré est souvent cité comme un facteur différenciant majeur, en particulier auprès de clients à la recherche d'une alternative crédible aux institutions traditionnelles.

La génération des milléniaux, aujourd'hui incontournable dans le paysage économique mondial, commence à jouer un rôle prépondérant dans la gestion de patrimoine. Votre équipe de gestionnaires est-elle préparée à comprendre les codes, les aspirations et les valeurs de cette nouvelle clientèle fortunée, qui attend plus qu'un simple conseil financier mais une vision alignée sur ses convictions ?

Oui, et cela fait partie de notre feuille de route stratégique. Nous développons une offre alignée sur leurs convictions : durabilité, investissement à impact, solutions digitales, et transparence. Nos gestionnaires sont formés pour comprendre ces codes et répondre avec agilité à leurs aspirations. Nous avons été l'un des pionniers de l'écosystème du paiement en open banking à Maurice, avec le lancement de POP, une solution innovante

pensée pour le marché local. Mais notre engagement en matière d'innovation ne s'arrête pas là ! Nous avons également déployé une offre digitale complète, incluant une application de mobile banking et une plateforme d'Internet banking performantes, conçues pour offrir une expérience fluide, sécurisée et intuitive à nos clients.

À cela s'ajoute notre outil de consultation de portefeuilles titres, intégrant les données de valorisation en temps réel via Bloomberg, permettant à nos clients de suivre avec précision l'évolution de leur portefeuille à tout moment. Ces initiatives s'inscrivent dans notre volonté de faire de Bank One un acteur technologique de référence, capable d'allier confiance, innovation et excellence de service dans un environnement de plus en plus exigeant.

Pouvez-vous nous donner un aperçu de la répartition de vos actifs sous gestion entre clientèle locale et clientèle internationale ? Ce ratio reflète-t-il votre stratégie de développement et vos priorités géographiques actuelles ?

Ces données demeurent confidentielles. Cela dit, nous observons que notre activité en Private Banking et en Wealth Management est portée à la fois par une clientèle internationale et expatriée, attirée par la stabilité du cadre mauricien et par une clientèle locale de plus en plus active. Cette dernière témoigne d'un intérêt croissant pour des solutions de gestion patrimoniale sophistiquées et sur mesure, reflet d'une évolution positive du marché domestique.

«NOUS SOMMES EN MESURE D'OFFRIR DES SERVICES ÉQUIVALENTS À CEUX DES GRANDES PLACES FINANCIÈRES»