

thefin challenge

powered by **fintalent**

12 idées créatives pour
de nouveaux modèles
d'entreprise bancaires

**Qui remportera le
« Fin Challenge » ?**



febefin
academy

Les 6 et 7 octobre 2023, Febelfin Academy a organisé la 4^e édition du Fin Challenge à Bruxelles. Le Fin Challenge est une initiative bisannuelle organisée par Febelfin Academy en collaboration avec Fin Talent, l'initiative de formation commune du secteur bancaire.

Le thème de cette année était « les nouveaux modèles d'entreprise bancaires ». Pendant deux jours, plus de 60 professionnels de la finance issus de 15 organisations différentes se sont réunis. Lors de la présentation finale, pas moins de 12 nouveaux concepts commerciaux ont été présentés au jury et au public par 12 équipes différentes. Parmi elles, deux équipes ont finalement été sélectionnées comme gagnantes.

Une banque réunit beaucoup d'expertise et d'expérience. Bien sûr, sur le plan technique financier, mais les employés motivés et engagés ont aussi souvent des idées étonnamment bonnes sur la manière dont les défis actuels du secteur peuvent être abordés de manière créative et innovante. Il s'agit par exemple de savoir à quoi devrait ressembler la banque du futur et dans quels domaines elle devrait s'engager.

Le Fin Challenge a pour but de détecter et d'identifier ces idées créatives et innovantes, et d'encourager les employés à développer cet état d'esprit. Ainsi, le Fin Challenge est à mi-chemin entre un exercice stratégique pour le secteur et une formation à l'entrepreneuriat, à la créativité et à l'innovation pour ses employés. The Forge propose un coaching professionnel aux participants.

“

Les équipes ont poussé leur réflexion au-delà de l'activité purement bancaire, d'une manière très originale, et se sont penchées sur les activités secondaires possibles d'une banque, susceptibles d'être déployées pour le bien de la société..”

— Ann Vanlommel, Managing Director Febelfin Academy



Pour que l'exercice soit le plus ciblé et le plus réaliste possible, les participants se sont vu présenter un cadre dans lequel ils devaient formuler des idées. Après tout, la banque idéale n'existe pas, et le choix a donc été fait de développer de nouveaux modèles d'entreprise pour 3 types de banques:

ANCHORA BANK

Type de banque traditionnelle avec une gamme variée de services bancaires quotidiens destinés aux particuliers et aux entreprises. L'approche est celle d'une grande banque, moderne et efficace.

FINVEST BANK

Type de banque privée. L'accent est mis sur la gestion de patrimoine, l'approche privée et personnalisée.

NEW BA BANK

Type d'acteur plus récent et plutôt révolutionnaire. L'accent est mis sur la durabilité et la diversité.



Tout au long des 12 présentations, quelques tendances ont émergé, en accord avec les thématiques sociales :



Le logement

devient de plus en plus cher et nécessite un solide capital de base. Nous ne parlons pas seulement de l'achat d'un bien immobilier par de jeunes acheteurs potentiels, mais aussi des rénovations (énergétiques), par exemple.

L'intelligence artificielle

est appelée à se pérenniser. Il y a un grand besoin d'informations sur cette technologie qui évolue rapidement et sur ses applications concrètes



Dans l'ensemble, les attentes à l'égard de cette technologie sont particulièrement élevées.

La numérisation



et l'inclusion numérique sont des conditions essentielles à la poursuite de l'évolution du secteur financier, et il est donc impératif de veiller à ce que tout le monde s'y mette.

Connexion

Il y a un besoin de connexion. Tant entre la banque et ses clients qu'entre les clients eux-mêmes, entre les différentes parties qui s'aident mutuellement à atteindre des objectifs clairement définis.



ESG

Les critères ESG changent la donne et nous obligent à penser différemment dans de nombreux domaines.



Il est très agréable de voir à quel point ces tendances ont été reprises par les participants au Fin Challenge et comment chaque équipe les a interprétées à sa façon. Il est clair que ce sont les thématiques avec lesquelles les banques devront travailler à l'avenir.

— Kris Vander Velpen, professeur d'innovation et d'entreprenariat à la Flanders Business School.



Du point de vue syndical, j'étais particulièrement curieuse de savoir comment les participants allaient aborder la numérisation et l'automatisation dans le secteur. Quels sont les emplois qu'ils créeraient ou à quoi ressembleraient, selon eux, les emplois du futur. Il est clair que les profils informatiques seront très demandés à l'avenir. Néanmoins, il existe un certain nombre de projets qui misent sur l'accompagnement personnel et où la relation entre le banquier et le client est telle qu'un concept global d'accompagnement est proposé..»

— Marieke De Kegel, directrice nationale du secteur CGSLB



Tous les nouveaux modèles d'entreprise mis au point par les équipes ont été présentés à un jury critique composé de **Wien De Geyter**, secrétaire générale de Febelfin et présidente de Febelfin Academy ; **Marieke De Kegel**, directrice nationale du secteur CGSLB; **Dirk Hermans**, directeur de l'innovation à la KBC ; **Xavier Corman**, directeur de Fintech Belgium ; **Kris Vander Velpen**, professeur d'innovation et d'entrepreneuriat à la Flanders Business School. **Ann Vanlommel**,

Directrice Générale de Febelfin Academy, a présidé le jury. Ils ont mis les équipes face à la question du financement et de la faisabilité de leur proposition. L'occasion idéale pour nos participants de démontrer leurs compétences en matière de présentation, en plus des compétences en matière de travail d'équipe qu'ils ont pratiquées pendant deux jours, et de garder leur sang-froid !

Enfin, le jury a choisi le concept de la New BA Hive comme la meilleure idée de la journée. Le public a également pu s'exprimer sur la base des présentations. Le prix du public du Fin Challenge 2023 a été décerné à Anchora Immo.

Le concept de la **New BA Hive** considère la banque comme une plateforme où les gens se rencontrent et où d'intéressantes pollinisations croisées peuvent être créées. Par exemple, il arrive qu'une personne ait besoin d'un coup de pouce pour démarrer, alors qu'un autre acteur est suffisamment fort pour lui donner ce coup de pouce. Le principe de la solidarité intergénérationnelle, par exemple, est alors « repensé ». Par exemple, les jeunes candidats à l'achat d'un bien immobilier pourraient ainsi faire appel à des investisseurs qui leur fourniraient le capital de base nécessaire à la souscription d'un prêt immobilier.

Anchora Immo propose que la banque achète, rénove et loue des logements anciens à de jeunes candidats à l'achat tant qu'ils ne disposent pas eux-mêmes des ressources financières suffisantes pour financer l'achat ? La banque dispose ainsi d'un patrimoine précieux qu'elle propose en quelque sorte comme produit d'épargne. Les jeunes auront ainsi de meilleures chances d'acquérir un logement.



Nous nous intéressons déjà à la façon dont ces idées inspireront notre secteur et à celles que nous pourrions voir se concrétiser dans les années à venir ! Nous pouvons d'ores et déjà noter une réalisation : les plus de 60 participants ont été unanimement satisfaits de cette expérience « bootcamp » et nous avons pu noter de nombreuses réactions enthousiastes lors de la réception de clôture.

“

Une chose frappante est que les deux projets gagnants sont en fait des formes de banque de proximité. En effet, la banque est un lieu où ceux qui ont besoin d'argent pour un projet sont mis en contact avec ceux qui ont de l'argent disponible et qui recherchent des rendements. On peut comparer cela aux parents qui mettent un capital à la disposition de leurs enfants, par exemple pour l'achat d'une maison. Ils réalisent en fait un investissement ciblé dans leurs enfants parce qu'ils croient au projet et à leurs enfants. Le rendement qu'ils recherchent n'est pas principalement financier. En effet, ils ne seront plus là au moment où cet investissement produira également un rendement financier effectif. Dans les services bancaires de proximité, une personne investit dans un projet spécifique en lequel elle croit. Cet investissement est présenté sous la forme d'une sorte d'obligation négociable. Ainsi, l'investissement peut également fournir un rendement financier immédiat.»

— Kris Vander Velpen, professeur d'innovation et d'entrepreneuriat à la Flanders Business School

“

Nous avons beaucoup appris dans divers domaines », « C'était une excellente occasion de nouer de bons contacts avec des collègues du secteur.»

— Certains participants

“

Il incombe maintenant au secteur lui-même de commencer à travailler sur ces concepts. Le modèle linéaire où l'on fait tout pour le client devra évoluer vers un modèle circulaire où la banque et les clients opèrent ensemble au sein d'un écosystème intelligent.»

— Wien De Geyter, secrétaire générale de Febelfin et présidente de Febelfin Academy

Vous trouverez également ci-dessous les modèles d'entreprise développés par les autres équipes.

Conseil en consommation d'Anchora : Et si la banque se servait d'une plateforme pour guider ses clients vers les meilleures offres de consommation, adaptées à leur situation personnelle ? La banque aiderait ainsi ses clients à en avoir pour leur argent et/ou à les fidéliser et à disposer d'un budget plus important pour d'autres choses.

Éducation financière d'Anchora : Et si la banque donnait systématiquement à ses clients une meilleure compréhension du monde financier et de la manière de gérer leurs propres finances ? L'éducation financière donne aux gens des outils pour prendre activement le contrôle de leur situation financière, faire les bons choix et réaliser leurs rêves.

Anchora@home : Et si les clients n'avaient plus à se rendre à la banque, mais si la banque s'installait au domicile de ses clients ? Et pas seulement avec une offre limitée de services bancaires, mais avec une offre beaucoup plus large, par exemple un expert pour améliorer le score EPC de votre maison. C'est ainsi que nous obtiendrions l'adhésion de tous. La banque réalisera des économies sur les agences, tirera des revenus de services de tiers et évitera les problèmes de fraude numérique et d'hameçonnage dont les clients vulnérables sont plus susceptibles d'être victimes..

Investissements ESG de Finvest : Et si la banque aidait les particuliers fortunés dans leur désir de rendre le monde meilleur ? En rapprochant

les investisseurs des startups qui se concentrent sur les développements ESG, par exemple. La banque garantit la qualité des projets et donne aux investisseurs un aperçu personnel de leur gestion.

Finvest International @Interim : Et si la banque pouvait réunir des chefs d'entreprise de différents pays et ainsi non seulement accroître l'expertise et l'expérience au sein de chaque entreprise, mais aussi donner aux chefs d'entreprise la possibilité de profiter de vacances plus longues, par exemple, en confiant temporairement leur entreprise à un autre chef d'entreprise ?

Profil de valeur de Finvest : Et si la banque ne basait pas ses investissements uniquement sur le « profil de risque » des clients ou sur la taille de leur portefeuille ? Au lieu de cela, les investissements pourraient être basés sur le « profil de valeurs » d'une personne. À quoi le client veut-il que son argent serve, et avec quel partenaire la banque peut-elle le mettre en relation ?

Produits d'investissement axés sur la conscience de Finvest : Et si la banque donnait aux clients le choix des critères ESG qu'ils souhaitent privilégier dans leurs investissements ? Si les clients pouvaient choisir eux-mêmes la « garniture ESG » de leur « cocktail d'investissement », pour ainsi dire ? Le client souhaiterait-il soutenir des projets sociaux avec ses investissements, ou préfère-t-il les initiatives liées à l'environnement ?

Nouvelle application BA Budget Buddy : Et si la banque ne se contentait pas de conseiller ses clients sur les produits financiers, mais les aidait activement à gérer leur budget en mettant à leur disposition une application intelligente pilotée par l'IA et en les accompagnant dans son utilisation ? Cela pourrait rassembler de nombreux acteurs financiers et donner une marge de manœuvre budgétaire aux clients.

Nouveau coup de pouce de la BA : Et si la banque pouvait aider à compenser les coûts et les risques importants liés à la mise en place d'initiatives en matière d'ESG en établissant des liens avec des investisseurs fortunés ?

Nouvelle approche de prise de contrôle de la direction de la BA : Notre argent, notre choix ! Et si « la banque » était dirigée par « les clients de la banque », et si les clients avaient leur mot à dire sur ce que la banque fait de leur argent et sur la manière dont elle le fait ? Après tout, les clients disposent souvent d'une grande expertise et sont heureux de la partager. La banque passe alors du statut d'expert unique à celui de facilitateur, rassemblant les clients autour de projets qu'ils jugent eux-mêmes intéressants.

En 2025, le Fin Challenge sera à nouveau organisé autour d'un nouveau thème.

Pour plus d'informations, veuillez contacter bart.corthouts@febelfin-academy.be ou vous rendre sur le site www.finchallenge.be

En attendant, vous souhaitez vous-même faire passer vos soft skills au niveau supérieur ou stimuler la culture de l'innovation au sein de votre organisation ? Toutes les formations sont disponibles sur le site web de Febelfin Academy. Vous pouvez les suivre individuellement ou les adapter à votre organisation.

www.febelfin-academy.be

