



Communiqué de presse

Bruxelles, 18 novembre 2019 - 14:00h

KBC Mobile fait un pas important vers une plateforme pour tous, y compris les non-clients

Les non-clients pourront désormais aussi utiliser des services non bancaires dans KBC Mobile.

Les clients peuvent gagner de l'argent avec leur compte bancaire KBC.

Aujourd'hui, plus d'un million de clients KBC Mobile utilisent tous les jours de plus en plus les services bancaires et d'assurance. Plus de 174 000 d'entre eux utilisent les services non bancaires de tiers dans l'application. Ils achètent un billet de bus De Lijn ou de train SNCB, paient leur temps de stationnement par 4411 ou au Q-Park, commandent des titres-services, etc. En octobre, les clients ont effectué plus de 200.000 achats de ces services non bancaires.

Dans quelques semaines, KBC franchira une nouvelle étape.¹ Les non-clients pourront aussi utiliser certains services non bancaires, sans devoir ouvrir un compte auprès de KBC. KBC est ainsi la première institution financière de Belgique à ouvrir l'accès à ses applications mobiles à un public beaucoup plus large que ses propres clients.

La popularité croissante de ces services non bancaires montre que l'application de banque mobile facilite la vie d'un nombre croissant de consommateurs et occupe une place prépondérante sur leur smartphone. KBC, KBC Brussels et CBC en tirent parti en proposant aux clients, qui le souhaitent, des remises automatiques sur leurs achats auprès de dizaines de chaînes de magasins nationales, de détaillants locaux et de partenaires commerciaux, de boutiques en ligne et de prestataires de services.

Karin Van Hoecke, directrice Digital Transformation KBC Belgium explique : *"La distinction entre clients et non-clients s'estompe: le consommateur recherche le moyen le plus rapide et le plus simple de satisfaire ses besoins concrets. Les consommateurs veulent également ne voir que des informations et des services pertinents, adaptés à leur façon d'organiser leur vie. Ils s'attendent à avoir accès à une gamme de services beaucoup plus étendue et attrayante. Ils veulent le faire facilement et directement à partir d'une seule application centrale, sans tracas et sans avoir à télécharger 10 applications différentes. Dans les prochaines années, KBC compte pleinement jouer cette carte. Nous allons faire de KBC Mobile une plateforme ouverte, facilement accessible à tous les consommateurs et offrant une réelle valeur ajoutée financière."*

¹ Par KBC, il faut entendre KBC, KBC Brussels et CBC

Jo Vander Stuyft, Directeur Particuliers chez KBC, ajoute: *“Nous constatons que les attentes des consommateurs en matière de services numériques évoluent rapidement, et pas seulement parmi nos clients. Il ne suffit plus de proposer des services de base pour les produits bancaires et d'assurance sous forme numérique. En ce qui concerne leurs achats courants auprès de commerçants locaux et de grandes chaînes de magasins, les clients souhaitent un traitement fluide et automatique des remises auxquelles ils ont droit. Le forfait Deals dans KBC Mobile permet de les comptabiliser directement, sans les tracas de bons sur support papier, sans codes de ristourne ou tickets de caisse. Toute personne qui s'inscrit à KBC Deals peut donc gagner de l'argent facilement et simplement par son compte bancaire KBC. Plus tard, nous relierons aussi les remises "Trooper" à notre propre programme KBC Deals et offrirons ainsi aux clients la possibilité de céder le "cashback" recrédié à une association ou une bonne œuvre de leur choix.”*

Nouveau : KBC Mobile, une plate-forme de services ouverte à tous, clients et non-clients.

KBC pose une fois de plus de nouveaux jalons dans le domaine de la bancassurance numérique en ne réservant plus KBC Mobile à ses propres clients mais en donnant également aux non-clients un accès direct et gratuit à certaines applications non bancaires populaires. Ils n'ont même pas besoin de devenir client ou d'ouvrir un compte chez KBC.

Bientôt, tous les utilisateurs de KBC Mobile pourront acheter des billets De Lijn, SNCB et STIB. Ils réservent leur titre de transport par KBC Mobile et paient avec l'application Payconiq by Bancontact ou un compte de leur choix.

Nouveau: services non bancaires supplémentaires dans KBC Mobile

Cette année encore, KBC proposera deux nouveaux services non bancaires dans KBC Mobile. Les clients et non-clients pourront:

- souscrire à un achat groupé avantageux d'énergie verte (gaz et/ou électricité) avec iChoosr, et
- commander des vouchers pour des services de confort à l'aéroport de Bruxelles National.
Les passagers peuvent ainsi éviter l'agitation habituelle des contrôles de sécurité à l'aéroport de Bruxelles National en achetant un Fast Lane Pass dans KBC Mobile. Ils sont ainsi rassurés d'un passage accéléré aux contrôles de sécurité.
Brussels Airport propose aussi un Diamond Lounge Pass via KBC Mobile. En attendant l'ouverture de leur gate d'embarquement, les passagers peuvent en toute tranquillité travailler, manger ou se détendre avec une boisson dans les Brussels Airport Lounges.

En outre, KBC lance également un coffre-fort numérique à l'usage des titulaires d'un compte Plus. Ils peuvent y ranger tous leurs documents et données importants (documents, mots de passe, notes, photos, etc.). Bien entendu, seul le client a accès à son coffre-fort personnel.

Enfin, KBC lance aussi (en collaboration avec Doccle) l'eBox du gouvernement fédéral. Il s'agit d'une boîte aux lettres électronique personnelle sécurisée, dans laquelle le client peut recevoir tous ses documents officiels en toute sécurité sur support numérique.

Nouveau: KBC Deals: un avantage personnel pour le client et le commerçant en seulement 3 clics.²

Les revendeurs, les chaînes de magasins et les prestataires de services qui adhèrent au programme KBC Deals peuvent offrir un "cashback" à leurs clients qui règlent un achat avec n'importe quel moyen de paiement (lié à KBC) comme une carte bancaire ou de crédit, un virement bancaire, Payconiq, etc. Payconiq sera aussi entièrement intégré dans KBC Mobile avant la fin de l'année.

Le système est particulièrement convivial, tant pour le client que pour le commerçant. Le client choisit les propositions de remises qui l'intéressent, paie l'achat et son compte est recrédié une fois par mois des

² Ce programme vaut également pour CBC et KBC Brussels.

remises acquises. Le commerçant n'a aucune mesure à prendre au moment de la vente car la remise est automatiquement déduite.

Les KBC Deals ne sont disponibles que pour les clients qui donnent leur consentement exprès et préalable. Le client reçoit alors une liste d'offres pertinentes et ciblées, qui correspondent à son mode de consommation réel. Il sélectionne parmi cette offre les propositions qui l'intéressent. Si le client n'est plus intéressé, il peut facilement se désinscrire dans KBC Mobile.

Les offres proviennent aussi bien de grandes marques et chaînes nationales que de commerçants locaux. Ils déterminent la fréquence, la durée et l'ampleur/l'importance de la remise. Sur la base des données transactionnelles du client, KBC additionne toutes les remises auxquelles il a droit auprès des commerçants qu'il a choisis et recrédit mensuellement le compte du client des remises auxquelles il a droit. Les remises concédées dans le cadre du programme KBC Deals sont toujours cumulables avec les autres remises éventuellement offertes par le commerçant à ce moment-là.

D'ici quelques semaines, plus de 50 deals nationaux et locaux seront disponibles tant en Flandre qu'à Bruxelles et en Wallonie. Aujourd'hui, des négociations sont déjà en cours avec des dizaines d'autres fournisseurs intéressés. KBC s'attend donc à ce qu'à terme, plusieurs centaines de commerçants rejoignent le programme KBC Deals.

KBC s'engage à respecter scrupuleusement la vie privée de ses clients et à ne pas partager les données de ses clients avec des commerçants affiliés ou d'autres tiers.

Au printemps prochain, KBC reliera la plate-forme Trooper au programme KBC Deals. Les consommateurs pourront alors choisir de verser leurs cashbacks KBC à une association ou une œuvre de bienfaisance de leur choix.

Nouveau : les non-clients aussi pourront bénéficier de certains Deals KBC.

Comme les non-clients n'ont pas de compte bancaire KBC (et donc pas de détails des transactions), KBC ne peut ni leur offrir de remise personnelle, ni les faire bénéficier de cashbacks. Néanmoins, pour leur permettre de profiter d'un avantage similaire, KBC lancera au printemps 2020 un système de bons en KBC Mobile. Cette formule permettra à la fois aux clients et aux non-clients de profiter d'une remise immédiate auprès du commerçant.

De cette manière, les non-clients pourront aussi bénéficier d'avantages intéressants dans KBC Mobile, en plus de la facilité d'utilisation que les services non bancaires actuels offrent déjà aujourd'hui.

KBC Groupe SA

Avenue du Port 2 – 1080 Bruxelles
Viviane Huybrecht
Directeur Communication Corporate/
Porte-parole
Tél. 02 429 85 45

Service presse
Tél. 02 429 65 01 Stef Leunens
Tél. 02 429 29 15 Ilse De Muyer
Tél. 02 429 32 88 Pieter Kussé

E-mail : pressofficekbc@kbc.be

Vérifiez [ici](#) l'authenticité de ce document

Les communiqués de presse de KBC sont disponibles sur www.kbc.com
Suivez-nous sur www.twitter.com/kbc_group

Vous pouvez rester au courant de nos solutions innovantes sur [le site](#).
