

Bonjour, je suis Jean-François Bay. Je suis directeur de BoursoFirst. BoursoFirst, c'est le pôle banque privée. C'est la banque privée par BoursoBank. Alors, on a une offre à destination des clients patrimoniaux. BoursoBank a fait le constat il y a peu que les clients patrimoniaux étaient assez mal servis par les banques traditionnelles : assez peu innovantes, assez peu digitales, plutôt très chères.

Et donc, en fait, on a mis l'ensemble des fondamentaux, des points forts de BoursoBank à destination de cette clientèle. Donc c'est la banque en ligne, c'est la banque la moins chère, c'est les conseillers financiers à disposition, une architecture ouverte, etc. Donc ça c'est vraiment le socle, les fondamentaux pour construire l'offre. Et puis on a rajouté des offres de produits et de services exclusifs.

Je noterais l'assurance vie luxembourgeoise, des produits structurés sur mesure, le private equity en direct. Bref, des marqueurs, des fondamentaux qui sont attendus par ces clients patrimoniaux. Ce projet a permis de galvaniser l'ensemble des équipes. Il faut savoir que c'est un projet, un grand projet transversal qui concerne l'ensemble des ressources internes. C'est de l'IT, c'est du marketing, c'est de la communication, c'est du service client, c'est du juridique.

Enfin bref, ça embarque l'ensemble des collaborateurs, ça c'est important. La deuxième dimension de ce projet, c'est une montée en compétences des collaborateurs. On a affaire à des clients exigeants, des clients patrimoniaux, donc il faut être à la hauteur de leurs exigences. La troisième chose, plus transversale, plus importante, c'est la capacité à continuer à innover chez BoursoBank. On est leader, il faut qu'on continue à accélérer.

Et donc un tel projet nous permet justement de prouver notre capacité à innover. Alors les talents nous rejoignent pour quatre éléments principaux. Le premier, c'est l'esprit de conquête. On reste une banque leader sur son marché, on se développe, on accélère et donc les talents nous rejoignent pour cette dynamique. Deuxième élément, c'est le client, le service client. Le client est au cœur du développement et du dispositif BoursoBank.

Le troisième point fondamental selon moi, c'est le collectif. Ça reste une aventure humaine. On travaille ensemble, il y a une culture Bourso qui est indéniable. Et le quatrième point, je parlerais de création, d'innovation. On parle tous les jours d'intelligence artificielle, de robots, d'applications web, d'applications mobiles. Bref, on reste une société tech.