



# Une offre PRO à la fois plus attractive et plus rentable

Querya a accompagné un de ses clients dans la refonte de son forfait bancaire pour les Pros avec la volonté de repenser la tarification tout en la rendant plus attractive. Les résultats sont au rendez-vous : une offre plus lisible pour les clients et un gain de PNB significatif sur les lignes de tarification concernées.

# +25%

**Gain de PNB sur les lignes de tarification concernées**

## Un contexte de crispation

Des frais bancaires souvent mal acceptés par les clients professionnels.

Une commission de mouvement qui a du mal à trouver une légitimité aujourd'hui (35% des clients en étaient exonérés).

Une tarification complexifiée sous l'effet des contraintes prudentielles.

## La méthode de Querya

Une analyse et des simulations compte à compte.

Un éclairage sur les pratiques des concurrents.

Une démarche de co-construction et d'écoute interne forte avec l'ensemble de l'organisation en associant toutes les directions.

Un éclairage sur les pratiques des concurrents en « client mystère » pour identifier les vraies pratiques tarifaires.

## Résultats

L'identification de poches de développement de PNB.

Une refonte complète de l'offre.

Des frais plus lisibles et mieux acceptés par ses clients professionnels.

### A propos de Querya

Querya est un cabinet de conseil spécialiste de la performance de la tarification et de l'offre bancaires. Nous accompagnons les banques pour construire une offre bancaire à plus forte valeur pour leurs clients, et leur permettons d'activer à court-terme des marges de manœuvre liées à la tarification et à la facturation pour développer leur PNB.