



**LA GEN Z,
ATTENTES VIS-À-
VIS DES BANQUES
&
POSITIONNEMENT
DES ACTEURS**

SÉMAPHORE CONSEIL DÉVOILE SA DERNIÈRE ÉTUDE

**La Génération Z - née entre 1996 et 2010 -
représente une cible à fort potentiel pour
tous les acteurs de la banque et de
l'assurance**

NOS AMBITIONS DANS CETTE ÉTUDE



**Un panorama des forces en présence : une
comparaison des acteurs bancaires traditionnels, en
ligne et néo-banques, illustrant diverses approches
pour séduire cette génération clé.**



**Attentes et usages de la Gen Z : une étude
quantitative détaillant les préférences et
comportements bancaires, offrant un guide pour
conquérir et fidéliser cette clientèle d'avenir.**



**Synthèse transversale en complément des études
précédentes**

MÉTHODOLOGIE DU PANORAMA DES FORCES EN PRÉSENCE

17 acteurs benchmarkés



Étude basée sur l'analyse des Observatoires de la concurrence et des Bases Tarifaires Nationales Bancaires de Sémaphore Conseil, enrichie de recherches ad-hoc.

MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE QUANTITATIVE

Enquête réalisée auprès d'un échantillon de 500 jeunes de 18 à 26 ans, recrutés sur les réseaux sociaux Facebook et Instagram via notre partenaire Madeinvote, du 25/01/2024 au 02/02/2024

LIVRABLES



Panorama sous Excel des positionnements des acteurs



**Synthèse sous Powerpoint positionnant les acteurs
entre-eux**

QUELQUES VISUELS DU PANORAMA DES OFFRES

Les avantages extra-bancaires



Les néo-banques se distinguent en proposant des fonctionnalités innovantes qui séduisent les jeunes.

Partage de paiement, addition, achats groupés

Cagnotte en ligne

Logo du commerçant pour identifier les dépenses

Modification du code PIN de la carte bancaire

Achat et échange crypto

Lydia N26 Revolut

Lydia

Lydia Revolut

Lydia N26

Lydia Revolut

Epargne par objectifs

Arrondis par carte bancaire pour alimenter compte d'épargne

Partage du compte d'épargne

Service de transfert d'argent marketé en cadeau

Gamification

Lydia N26 Revolut

N26 Revolut

Lydia N26 Revolut

Revolut

Revolut Lydia

La communication



Les réseaux sociaux (Instagram, Tik Tok et Youtube) constituent un support de communication privilégié pour tous les établissements.

Jeux, conseils et mise en avant des offres bancaires ou extra-bancaires de manière plus ou moins humoristique.

"Sagas" sur des sujets qui intéressent les jeunes.

Vidéos pédagogiques, mise en avant des offres ou des projets entrepreneuriaux innovants de leurs clients (CIC).

Instagram

Revolut (compte international)	283 766
Nickel	41 690
Crédit Agricole	33 261
LCL	23 966
AXA France	21 200
Boursobank	17 300
La Banque Postale	20 988
N26 France	20 881
CIC	14 952
Crédit Mutuel	13 862
BNP Paribas	12 009
Hello bank!	10 922
Lydia	7 060
SG (SC et vous)	6 898
Banque Populaire	5 546
Monabanq	2 159
Caisse d'Epargne	1 002

TikTok

Revolut (compte international)	122 900
Crédit Agricole	68 000
LCL	52 400
Crédit Mutuel	23 900
Caisse d'Epargne	13 301
BNP Paribas	9 801
N26	7 734
CIC	7 671
AXA France	7 015
Hello bank!	5 050
Banque Populaire	2 725
Boursobank	1 842
SG	142
La Banque Postale	/
Monabanq	/
Lydia	/
Nickel	/

YouTube

La Banque Postale	62 500
SG	53 400
BNP Paribas	49 800
Crédit Agricole	49 600
CIC	38 200
Caisse d'Epargne	24 200
AXA France	16 700
Boursobank	16 600
Banque Populaire	16 400
N26	15 800
LCL	9 350
Crédit Mutuel	7 870
Nickel	6 980
Hello bank!	6 260
Lydia	1 300
Monabanq	849
Revolut (compte international)	

QUELQUES CHIFFRES CLÉS ISSUS DE L'ÉTUDE QUANTITATIVE



59 %

des jeunes de la génération Z sont clients de leur banque principale car leurs parents leur ont ouvert un compte et ont choisi d'y rester



34 %

sont multi-bancarisés



72 %

des jeunes optent pour une gestion autonome de leurs comptes, avec un accès à un conseiller si nécessaire, tandis qu'environ 25 % préfère une gestion totalement indépendante via une application

L'ETUDE VOUS INTÉRESSÉ ?

<https://www.semaphore-conseil.com/contact/>

Suivez-nous sur



Visitez notre site

<https://www.semaphore-conseil.com/>