



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Paris, le mercredi 8 juillet 2009

Mots-clés : BANQUE / MOBILITE BANCAIRE / PRESTATION DE SERVICES / REGLEMENTATION

4 mois avant l'échéance de la directive de Mobilité Bancaire édictée par la FBF, Isilis voit sa stratégie multi-canal et multi-cible récompensée !

■ **6 des 10 premières banques françaises de détail confient leur service « Mobilité » à Isilis.** ■ **Une part de marché qui ne cesse de croître avec le développement de ses nouveaux services multi canal et multi clientèle.**

Une obligation qui s'impose à toutes les banques : faciliter la mobilité.

Les banques ont fait le nécessaire pour respecter les engagements que la Fédération des Banques Françaises a pris à l'égard du Comité consultatif du secteur financier et des associations de consommateurs en matière de mobilité bancaire. La majorité des grandes banques de détail est prête ; l'aide proposée à chaque nouveau client est organisée : elle consiste à communiquer, en lieu et place du client, ses nouvelles références bancaires à tous les organismes qui effectuent des prélèvements et des virements sur son compte.

Il s'agit donc simplement, de décharger totalement le client des formalités lorsqu'il change de banque.

C'est sur cette niche de marché que Isilis a construit son entreprise.

Une solution Internet très simple fournie par Isilis en marque blanche.

Isilis est aujourd'hui leader d'un service que les banques n'ont pas de mal à externaliser, en marque blanche, vers un partenaire très spécialisé.

Le client de la banque doit indiquer au service « Mobilité » de sa nouvelle banque quels sont les organismes à informer et ses références auprès desdits organismes. Il le signale par Internet ou par téléphone. Et, pour les réfractaires à Internet, un conseiller Isilis appelle à l'heure convenue pour collecter les informations requises.

La maîtrise de la relation multi-canal est ainsi un atout que les banques apprécient chez Isilis.

Un service étendu aux comptes Pro.

Isilis propose une solution complète intégrant tous les canaux et toutes les cibles, c'est-à-dire les Particuliers et les Pros (artisans, commerçants, professions libérales, TPE...)

Dans ce dernier cas, les organismes à informer ne sont pas les mêmes ; certains Pros ont des spécificités qu'il faut connaître et maîtriser comme, par exemple, les tiers payants pour les Pros Santé.

Isilis sait traiter tous les profils de Pros, une clientèle qui intéresse beaucoup les banques

« Les grands organismes émetteurs de prélèvements et de virements, s'adaptent. Ils ont compris que cette intermédiation est, pour eux, un gain de productivité et de fiabilité. Aujourd'hui, Isilis communique en EDI avec 70% d'entre eux. », explique Georges Kammermann, président de Isilis.

A propos d'Isilis - Isilis a été créée en 2004 au moment où la Banque de France a cessé de servir la clientèle des particuliers. Société de services spécialisée dans les prestations pour le monde bancaire, son activité consiste dans le traitement des changements de domiciliation bancaire où elle intervient en tant que centre de contacts spécialisé pour le compte de la banque qui accueille le nouveau client.

Isilis occupe aujourd'hui une position incontournable dans l'Hexagone puisqu'elle travaille avec six des dix principales banques françaises et est en négociations avec une 7ème.

Présidée par Georges Kammermann, Isilis est basée à Levallois-Perret et compte une trentaine de collaborateurs dont plus de vingt conseillers affectés au centre de contacts.

Prochaine étape pour la société, l'exportation de son savoir-faire dans le reste de l'Europe.

Pour en savoir plus : www.isilis.fr

Contacts

Relations presse ■ Agence C3M ■ Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle Amiard, michelle.amiard@agence-c3m.com ■ Cathy Lacides, cathy@agence-c3m.com