

1. Quels sont les enjeux clients ?

Après la crise et ses réparations déjà bien avancées, le temps de la reconstruction s'est plus récemment ouvert. En apparence, la continuité ; en réalité, rien ne sera plus tout à fait comme avant pour le secteur de la banque et des services financiers :

- Les tailles des établissements et leurs périmètres métiers ont profondément évolué.
- Les banques sont poussées à davantage de différenciation ; elles affirment leur personnalité et leur style.
- La montée en puissance de nouveaux acteurs questionne le modèle des filiales spécialisées.
- Le renforcement des réglementations de prévention des risques et de protection des consommateurs annonce une remise en cause brutale et durable des business model, notamment de certains spécialistes.
- Les équipes ont remarquablement tenu le choc pendant la crise, mais elles demandent aujourd'hui à être fortement remobilisées autour d'enjeux dont elles perçoivent le sens.

2. Quel est notre regard / notre position ?

Acteur du secteur depuis plus de 25 ans, EUROGROUP CONSULTING évolue au rythme de ses clients du monde financier : affinement des compétences, développement international et élaboration de démarches pour les grandes organisations constituent nos axes de développement.

Nos équipes européennes (300 consultants dédiés au secteur) travaillent à bâtir des propositions innovantes pour nos clients, en s'appuyant sur des compétences couvrant l'ensemble des métiers et autour des thèmes suivants :

- Stratégies d'investissement en France, en Europe et dans le monde
- Industrialisation des métiers de la banque de détail et de la banque de gros
- Montage et pilotage des partenariats bancaires
- Déploiement sécurisé des opérations de rapprochement et de fusion
- Mobilisation des équipes autour de référentiels managériaux repensés (multiculturalité,...)
- Analyse des nouvelles réglementations, mesure de leurs impacts et méthodes d'application

Ces propositions de valeur nous mettent en position d'écoute, d'analyse et d'intégration permanente des différences de situations et de points de vue des acteurs européens. Ainsi,

nous conseillons nos clients sur ce que nous pensons être les meilleures orientations pour leur développement, nous les aidons à donner du sens à leur action, structurer leurs grands projets et mobiliser leurs équipes.

3. Missions

Quelques missions récentes dans le secteur bancaire et financier

- Création d'une banque française et d'une banque allemande spécialisées dans les services d'investissement
- Conception des nouveaux formats d'agences et des parcours clients associés pour une banque nationale
- Définition de la stratégie de développement en Europe d'un spécialiste du crédit immobilier
- Structuration du pôle assurance pour un grand groupe bancaire
- Réorganisation de la filière IT d'une banque internationale
- Repositionnement stratégique et opérationnel du métier entreprise d'une banque française
- Définition d'une stratégie de conquête pour la banque privée d'un groupe bancaire international