

Découvrez MyMobility: le tableau de bord de la mobilité digital de KBC

**Les clients de KBC pourront bientôt trouver une voiture neuve
ou d'occasion grâce à KBC Mobile**

Cette semaine, KBC lance MyMobility dans l'application KBC (Brussels)/CBC Mobile. KBC établit ainsi une nouvelle norme en matière de mobilité digitale: les clients disposent d'une plateforme claire, sur laquelle ils peuvent gérer l'ensemble de leur mobilité, de la recherche d'une voiture neuve ou d'une voiture d'occasion de qualité avec des avantages exclusifs à la planification et au choix de solutions de mobilité. Avec MyMobility, les clients ont non seulement un aperçu de leurs options de mobilité, mais ils sont aussi guidés personnellement par Kate: de la comparaison des voitures et des coûts à la demande de devis et au suivi de leur choix. Ainsi, ils savent toujours quelle étape franchir et ce que cela implique pour leur budget.

Qu'est-ce que MyMobility?

Le monde de la mobilité évolue à une vitesse vertigineuse. Les clients sont confrontés à la hausse des coûts, à un éventail d'alternatives de plus en plus large et à la recherche de plus en plus complexe de la bonne solution de mobilité. Une étude récente¹ montre que 44% des acheteurs de voitures particuliers ne sont pas certains de leur prochain achat et que plus de 30% se sentent perdus face à l'abondance d'informations. Dans le même temps, la demande de solutions de mobilité durables, flexibles et intégrées augmente. 64% des Belges sont (très) intéressés par une solution de mobilité globale et 76% de nos clients se disent ouverts à l'achat d'une voiture par l'intermédiaire de KBC². KBC entend répondre à ces défis avec MyMobility en guidant les clients tout au long de leur parcours de mobilité, de l'inspiration à l'achat et du financement à l'utilisation quotidienne.

MyMobility permet aux clients de trouver une voiture neuve ou d'occasion directement via KBC Mobile parmi une gamme de plus de 800 voitures, en collaboration avec des partenaires fiables tels que Cardoen, VAB, KBC Autolease et diverses marques automobiles. Grâce à ces partenariats, combinés à un processus digital (permettant au client de souscrire immédiatement un prêt et une assurance), nous rendons le passage à une voiture neuve simple, transparent et sans tracas. L'achat effectif du véhicule se fait auprès de nos partenaires, afin que les clients puissent compter sur leur expertise et leur service. Et nous n'en restons pas là: nous améliorons continuellement non seulement nos processus, mais aussi nos produits, afin de pouvoir servir nos clients de la meilleure façon possible.

¹ Enquête Toyota 2023

² Enquête KBC juin 2025

KBC choisit délibérément de ne pas simplement proposer un produit, mais une solution globale répondant à l'évolution des besoins des clients. En regroupant les services de mobilité, les solutions financières et les conseils personnalisés via Kate, KBC entend abaisser le seuil et aider les clients à faire les bons choix en toute confiance. La mobilité devient ainsi non seulement plus simple, mais aussi plus transparente et plus avantageuse.

MyMobility n'est pas une fonction séparée, mais un nouvel écosystème à l'intérieur de KBC Mobile. Les clients qui ne sont pas à la recherche d'une voiture neuve y trouveront également leur compte: le tableau de bord permet d'accéder à divers services de mobilité tels que les transports en commun, les vélos partagés, le stationnement et le plein de carburant. Les clients peuvent en outre calculer le coût total de possession (Total Cost of Ownership) de leur voiture actuelle et accéder à des articles inspirants et pertinents sur la mobilité via MyNews, la nouvelle plateforme de contenu de KBC Mobile.

Avec MyMobility, KBC se positionne comme le partenaire de la mobilité du futur. La plateforme évolue avec les clients et répond à l'évolution des comportements et aux nouveaux besoins de mobilité. En investissant dans la digitalisation, la collaboration et l'innovation, KBC entend permettre une mobilité durable, accessible et intégrée pour tous.

Pourquoi choisir KBC Mobile pour la recherche d'une voiture neuve et la gestion de votre voiture actuelle?

1.Ouvrir KBC Mobile

Les clients ouvrent la vignette MyMobility dans l'application et obtiennent immédiatement un aperçu de l'ensemble de l'offre de mobilité³, y compris plus de 800 voitures (modèles neufs et d'occasion) de partenaires de confiance.

2.Choisir une voiture

La recherche intelligente de la voiture de vos rêves: grâce à MyMobility, vous trouvez rapidement une voiture correspondant à votre budget et vous obtenez immédiatement l'aperçu de son coût total (assurance, frais de financement, etc.). Grâce à des filtres pratiques, les clients peuvent trier les voitures par marque, modèle, prix et motorisation. Une offre actualisée est toujours disponible, avec un accent particulier sur les voitures d'occasion de qualité.

3.Vérifier la viabilité financière

Les clients sont guidés dès le début de leur processus d'achat dans la détermination de la viabilité financière, un test de la capacité financière leur permettant de vérifier si l'achat est effectivement réalisable.

4.Régler le financement et l'assurance

Si nécessaire, les clients peuvent contracter un prêt voiture et une assurance en quelques clics, de manière entièrement digitale et sans papier. KBC constate que le montant moyen d'un crédit pour une voiture électrique est 39 % plus élevé que pour une voiture non électrique. Grâce au Prêt voiture Plus KBC⁴ spécialement lancé dans le cadre de MyMobility, KBC propose en outre une offre de financement encore plus flexible et tournée vers l'avenir, adaptée à l'évolution des besoins dans le secteur automobile. Au lieu de mensualités fixes comme pour un prêt auto classique, le Prêt voiture Plus KBC vous permet de payer des mensualités moins élevées pendant la durée du crédit. Cela offre davantage de marge financière. À la fin du contrat, un dernier remboursement plus important doit

³ Uniquement pour les clients qui ont opté pour 'Services supplémentaires'

⁴ Le Prêt voiture Plus est une forme spécifique de financement voiture, assorti de mensualités moins élevées qu'un prêt classique à mensualités fixes. À la fin du contrat, un dernier remboursement plus important doit cependant être effectué en fonction de la valeur résiduelle de la voiture.

Forme de crédit: Prêt à tempérament. Sous réserve d'approbation de votre demande de crédit par KBC Bank SA. Prêteur: KBC Bank SA, Avenue du Port 2, 1080 Bruxelles, Belgique. TVA BE 0462.920.226, RPM Bruxelles.
ATTENTION, EMPRUNTER DE L'ARGENT COÛTE AUSSI DE L'ARGENT.

cependant être effectué en fonction de la valeur résiduelle de la voiture⁵. Cela permet d'étaler les coûts et éventuellement de revendre le véhicule plus tard pour payer cette valeur résiduelle.

Récemment, des réductions ont également été introduites sur les taux de prêt automobile pour les voitures électriques d'occasion de plus de trois ans. De plus, l'offre a été élargie aux camping-cars et motos électriques, permettant aux clients de bénéficier à chaque fois d'un tarif plus avantageux par rapport aux variantes à carburant fossile.

Nous continuons à développer en permanence nos solutions de mobilité et nos produits financiers afin que les clients puissent toujours compter sur des solutions innovantes répondant aux dernières tendances et aux besoins les plus récents.

5.Économiser de l'argent sur l'achat de votre voiture grâce à Kate

Tout au long du processus, les clients sont guidés par Kate et reçoivent des avantages supplémentaires tels que des Kate Coins⁶ à l'achat, à l'emprunt et à l'assurance. Les clients bénéficient en outre d'une remise importante sur les voitures neuves proposées.

6.Éviter les surprises sur la valeur de votre voiture

Grâce au calcul du TCO, les clients connaissent à l'avance le coût réel de leur voiture et ne sont pas confrontés à de mauvaises surprises.

7.Contacter le concessionnaire

Les clients intéressés peuvent contacter directement le concessionnaire pour un parcours d'essai, l'achat de la voiture ou des questions supplémentaires. Tout se passe en toute sécurité et en pleine transparence.

En résumé: en passant d'abord par KBC Mobile, les clients sont assurés d'un processus d'achat transparent, avantageux et sans tracas. Ils bénéficient non seulement de prix compétitifs et d'avantages exclusifs, mais aussi d'un accompagnement personnalisé à chaque étape. Les clients sont donc toujours gagnants!

Plus que des voitures

Outre la recherche d'une voiture, MyMobility permet également d'accéder à d'autres services de mobilité tels que les transports en commun, les vélos partagés, le stationnement, le plein de carburant et des articles inspirants sur la mobilité.

KBC répond ainsi à l'évolution des besoins de mobilité de ses clients. Cela se reflète également dans le succès des services de mobilité proposés dans KBC Mobile:

- De Lijn: >1 million de tickets vendus
- SNCB: >1 million de tickets vendus
- 4411: >2 millions de sessions de parking
- STIB: >3 000 tickets vendus
- Vélos partagés: >8 000 trajets
- Voitures partagées: >11 000 déplacements

*Chiffres cumulés jusqu'en septembre 2025

⁵ Remarque: il se peut que la valeur de votre voiture soit inférieure au montant résiduel.

⁶ Les Kate Coins sont exclusivement réservés aux clients ayant un compte à vue auprès de KBC et qui ont opté pour des offres commerciales "sur mesure" dans KBC Mobile.

Karen Van De Woestyne, Directrice Transform & Data, Division Belgique: *"MyMobility est le tableau de bord de la mobilité digital de KBC, développé par des collaborateurs de KBC s'appuyant sur une longue expérience client et la technologie la plus récente. MyMobility aide les clients à mieux choisir et leur propose des informations et des avantages pertinents et personnalisés. Avec MyMobility dans KBC Mobile, les clients concrétisent leurs projets de mobilité de manière intelligente. De l'inspiration initiale à l'achat effectif, ils trouvent tout ce dont ils ont besoin en un seul endroit. Le caractère unique de MyMobility réside dans la combinaison d'une offre de mobilité étendue, d'un accompagnement digital innovant via Kate et de la collaboration avec des partenaires fiables. Nous souhaitons non seulement aider nos clients à acheter une voiture, mais aussi les guider tout au long de leur parcours de mobilité, en mettant l'accent sur la durabilité, la flexibilité et la convivialité. En investissant dans la digitalisation et l'innovation, nous rendons la mobilité plus accessible et plus transparente pour tous. Nous construisons ainsi ensemble la mobilité de demain."*

Les atouts uniques de MyMobility:

- **Personnalisé:** MyMobility capte les signaux et propose des informations et des propositions pertinentes et personnalisées. Les clients reçoivent non seulement des réponses, mais les bonnes questions leur sont aussi posées afin qu'ils fassent des choix éclairés.
- **Un réseau de partenaires solide:** grâce à la collaboration avec des concessionnaires automobiles et des partenaires de mobilité fiables tels que KBC Autolease, VAB, Cardoen, Ford, Smart, Mercedes, Volvo, Polestar, Tesla, Chery, Voyah-Dongfeng, KGM.
- **Des incitants innovants:** les clients qui trouvent une voiture et qui souscrivent un prêt et une assurance par l'intermédiaire de KBC Mobile reçoivent jusqu'à 250 Kate Coins et profitent d'avantages exclusifs sur les voitures neuves.

KBC office de presse

+32 475 78 08 66 / + 32 2 429 85 45 / +32 2 429 29 49 / +32 2 429 32 88

KBC Groupe SA – avenue du Port 2, 1080 Bruxelles

Les communiqués de presse de KBC sont disponibles sur www.kbc.com ou peuvent être obtenus sur demande adressée par e-mail à pressofficekbc@kbc.be.