

A photograph showing three people (two men and one woman) leaning over a table, looking at documents and a tablet. They appear to be in a collaborative work environment. The text is overlaid on this image.

# FORUM ÉCONOMIQUE ET SOCIAL

## Les néobanques



**GROUPE BPCE**

Coopératifs, banquiers et assureurs autrement.

7 novembre 2017

# D'OÙ VIENNENT LES NÉOBANQUES ?

*Trois types d'évolutions favorisent leur apparition*

## TECHNOLOGIES

- IT bancaires dernière génération (APIs, clouds, devops, architecture big data, IA...)
- **Temps réel**
- **Coûts opérationnels réduits**
- **Service client facilité**
- **Coûts d'acquisition des clients optimisés**
- **Entrée en relation mobile sécurisée**

## USAGES

- **Équipement en smartphone** en FR : 65% fin 2016 vs 28% fin 2012
- Habitudes des **comparateurs** et des **réseaux sociaux**
- **Attentes des clients** d'instantanéité, simplicité, transparence

## RÉGLEMENTATION

- Développement des statuts de **PSP, EME, intermédiaires...**
- Ouvertures des données bancaires avec la **DSP 2**
- **Mobilité bancaire** facilitée (Loi Macron)



GROUPE  
**BPCE**

FORUM ÉCONOMIQUE ET  
SOCIAL  
LES NÉOBANQUES

7 novembre 2017

# COMMENT DÉFINIR LES NÉOBANQUES ?

- *Les banques 100% digitales (mobiles) ?*
- *Les start-ups en rupture sur le marché de la banque mobile ?*

OFFRES MOBILES DES BANQUES TRADITIONNELLES ?

EKO  
CA  
AVANTOO  
LE PREMIER COMPTE AVEC TOUT.  
...Crédit Mutuel...

BANQUES EN LIGNE ?

Hello bank!  
Boursorama Banque

TELCOs, DISTRIBUTEURS ?

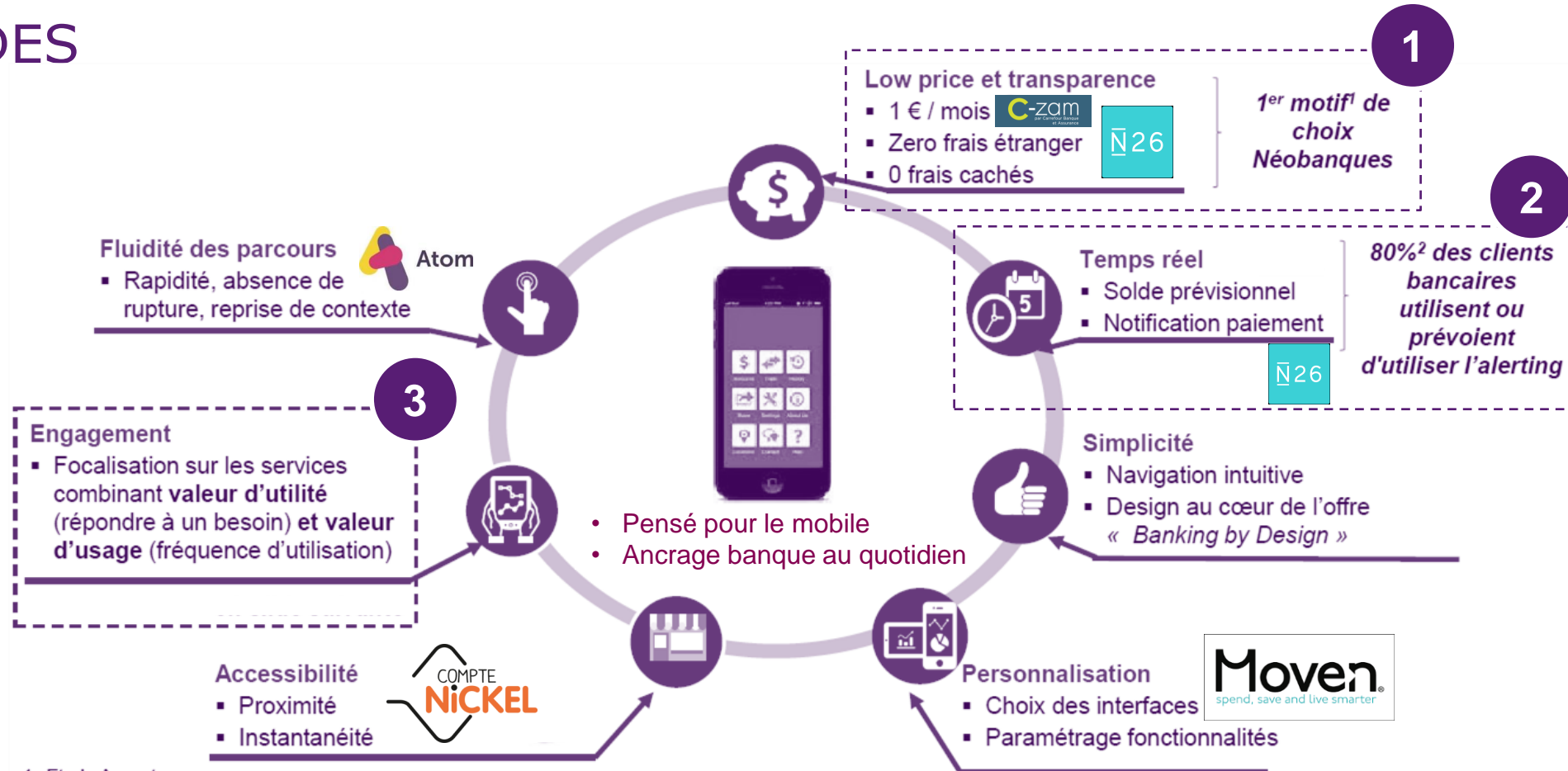
orange bank  
C-zam  
par Carrefour Banque et Assurance  
MORNING  
Réveille la banque!  
oney

FINTECHS

fidor BANK  
Revolut  
COMPTE NICKEL  
N26  
Atom  
Bankin'

# LES SIGNES DISTINCTIFS DES NÉOBANQUES

Une promesse client aux codes du digital



1. Etude Accenture  
2. Ipsos et Accenture

# LOW-COST ET TRANSPARENCE

*La « value for money » au lieu de la gratuité*



GROUPE  
**BPCE**

FORUM ÉCONOMIQUE ET  
SOCIAL  
LES NÉOBANQUES

7 novembre 2017



- ❑ **Offre pour les professionnels et les entrepreneurs**
  - ❑ **Forfait 9€/mois** : 1 compte, 1 carte, 20 virements ou débits SEPA
  - ❑ **Opérations supplémentaires à la carte** :
    - carte supp. 5€/mois
    - carte virtuelle supp. 2€/mois
    - retrait d'espèces 1€
    - virement supp 0,5€
- ❑ Au départ carte + compte gratuits, rémunérés par les commissions d'interchange
  - ❑ A présent : **facturation de 2,9€/ mois si moins de 9 opérations carte par trimestre**
  - ❑ Carte mastercard premium (avec assurances), 5,9€/mois sans frais additionnels (sauf au-delà de 5 retraits DAB, 2€/retrait)

# TEMPS RÉEL

*A deux niveaux :  
entrée en relation et  
suivi des opérations*



- « Rejoignez en 8 minutes »
- Notification en temps réel des opérations



- Le client repart du buraliste avec un coffret contenant la carte de paiement et le RIB



- Transferts d'argents instantanés, y compris transfrontière
- Carte reçue sous 4 jours



- Carte virtuelle instantanée à l'entrée en relation

# ENGAGEMENT

*Des propositions de valeur spécifiques qui accélèrent l'ancrage des marques*



- ❑ Réseau de 27 000 buralistes
- ❑ Positionnement axé clientèles fragiles



- ❑ Voyageurs et transfrontaliers



- ❑ La banque mobile communautaire
- ❑ Le « Trip advisor » des services financiers



- ❑ Accompagner les entrepreneurs dans la création d'entreprises



## NEOBANQUES = ASSEMBLEURS

Spécialisation des développements sur le cœur de la proposition de valeur, le reste des briques technologiques et des offres sont assemblées en marque blanche ou en marketplace

# UN GROUPE TRÈS HÉTÉROGÈNE

*Des trajectoires et  
des constructions de  
l'offre de base qui  
varient fortement*

## ETABLISSEMENTS DE CRÉDIT



## ETABLISSEMENTS DE PAIEMENT



## DISTRIBUTEURS (INTERMÉDIAIRES)





# RETOUR SUR LA DÉFINITION DES NÉOBANQUES

*Au-delà du compte et de la carte sur mobile...*

## OFFRES MOBILES DES BANQUES TRADITIONNELLES ?

- Ripostes axées sur les générations Y et Z

## BANQUES EN LIGNE ?

- Reconstruire des banques universelles, sans réseau physique
- Génération internet en cours de migration vers le mobile

## TELCOs, DISTRIBUTEURS ?

- Rentabiliser l'audience et la capacité de distribution avec une extension de l'offre
- Acquérir des données sur les clients

## FINTECHS

- Approche start-up : capturer une partie de la chaîne de valeur des banques traditionnelles grâce à des innovations disruptives



GROUPE  
**BPCE**

FORUM ÉCONOMIQUE ET  
SOCIAL  
LES NÉOBANQUES

7 novembre 2017

## QUELLE EST L'AMPLEUR DU PHÉNOMÈNE ?

*Un fort dynamisme mais des conséquences à relativiser*

Source : Bearing Point

## UN DÉVELOPPEMENT RAPIDE EST ANTICIPÉ...

	Est. fin 2017	Est. 2020
BANQUES EN LIGNE	3,6M de clients	} > 50% de la croissance
TELCOs, DISTRIBUTEURS	0,3M de clients	
FINTECHS	0,6M de clients	
	<b>4,5M de clients</b>	<b>7 à 10M de clients</b>

## ... MAIS LES CONSÉQUENCES POUR LES BANQUES TRADITIONNELLES DOIVENT ÊTRE RELATIVISÉES

- Incertitudes sur le modèle économique des néobanques
- Prévalence de la multibancarisation pour des usages spécifiques
- Pas de conséquence forte sur l'attrition observée à ce stade

# QUELLES IMPLICATIONS POUR LE GROUPE BPCE ?

*Pour discussion*



GROUPE  
**BPCE**

FORUM ÉCONOMIQUE ET  
SOCIAL  
LES NÉOBANQUES

7 novembre 2017

## *Tendances possibles*

« **COMMODITISATION** »  
**DE LA BANQUE AU  
QUOTIDIEN**

**EMERGENCE DE  
DISTRIBUTEURS DE  
NICHE**

**DIFFUSION DES  
INNOVATIONS DANS  
LES USAGES CLIENTS**

## *Enjeu pour le Groupe*

- Viser l'excellence sur nos interfaces digitaux et notre architecture technologique**
- Cultiver nos différences** : le conseil, le relationnel, la proximité
- Capacité à nouer des partenariats** et à rechercher des complémentarités avec les néobanques (ex : clientèles ou situations difficiles à traiter pour le Groupe)
- Tester en avance de phase de nouveaux services (rôle de **Fidor**)
- Développer notre capacité à **assembler des services de tiers**