

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)

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 ?

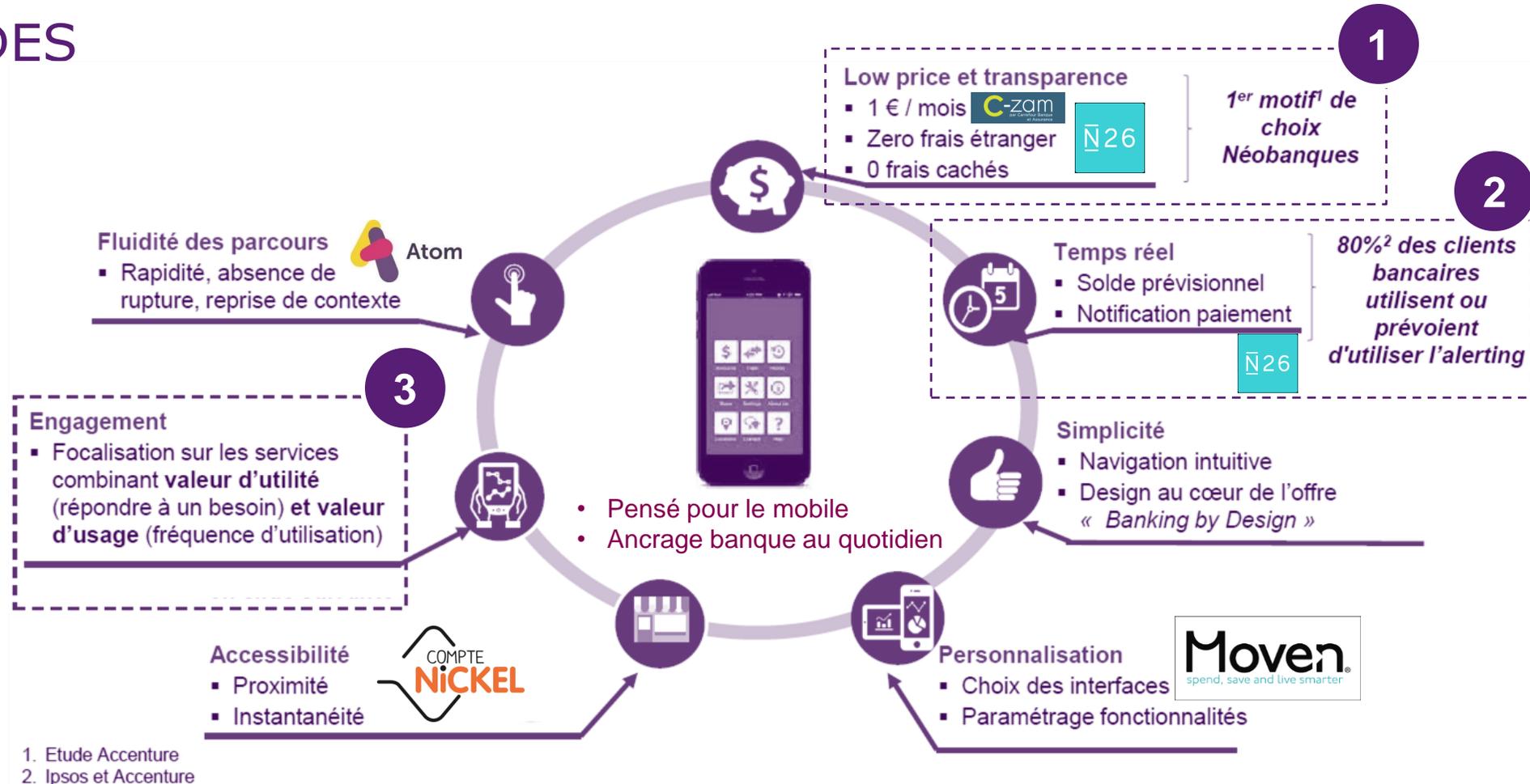
orange bank
C-zam
par Carrefour Banque et Assurance
MORNING
Réveille la banque!
oney

FINTECHS

fidor BANK
Revolut
COMPTE NICKEL
N26
Atom
Bankin'

LES SIGNES DISTINCTIFS DES NÉOBANQUES

*Une promesse
client aux codes
du digital*



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)



FORUM ÉCONOMIQUE ET
SOCIAL
LES NÉOBANQUES

7 novembre 2017

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



FORUM ÉCONOMIQUE ET SOCIAL
LES NÉOBANQUES

7 novembre 2017

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	
	4,5M de clients	7 à 10M de clients

... 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**