

Les FinTech et nouveaux entrants dans la banque et l'assurance

Quels modèles de développement entre concurrence et coopération ?

Le groupe **Xerfi** vient de publier la 2^e édition de son étude sur « les FinTech et nouveaux entrants dans la banque et l'assurance ». Celle-ci décrypte les positionnements et business models de ces nouveaux acteurs au fort potentiel et foisonnant d'initiatives. Le rapport présente les enjeux majeurs ainsi que l'ampleur des défis auxquels ils sont confrontés, parmi lesquels l'acquisition clients et la capacité à générer des revenus suffisants. L'étude propose par ailleurs une analyse détaillée des leviers de croissance privilégiés, des logiques partenariales à l'œuvre et de leurs conséquences sur le jeu concurrentiel.

Grâce à cette analyse complète et opérationnelle, vous disposerez d'un véritable outil pour stimuler votre réflexion. Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'information concernant cette étude de référence dont vous trouverez ci-joint la présentation. Pour la recevoir, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette ou de vous rendre directement sur notre site internet pour la télécharger immédiatement.



Téléchargez immédiatement
cette étude sur Xerfi.com

Avec le code étude 7ABF16

Sabine Gräfe
Directrice d'études
Xerfi Precepta

Les FinTech et nouveaux entrants dans la banque et l'assurance

Quels modèles de développement entre concurrence et coopération ?

Edition février 2017
180 pages

D'adversaires à partenaires, les FinTech bousculent les acteurs en place

Le « phénomène FinTech » bat son plein : évolution des modèles des plateformes de gestion des finances personnelles, arrivée d'une deuxième génération de robo-advisors, de néo-banques et d'acteurs étrangers, déploiement de services financiers aux TPE-PME... Ce foisonnement d'initiatives ne doit toutefois pas occulter l'ampleur des défis à relever, à commencer par l'acquisition clients et la création de modèles de revenus viables. Si l'impact économique des FinTech reste pour l'heure marginal, leurs promesses de valeur centrées sur les clients bousculent incontestablement les acteurs traditionnels. Mais la confrontation semble révolue. Les nombreux défis des FinTech et la nécessaire accélération de la transition digitale des banques et assureurs traditionnels poussent en effet de plus en plus vers des logiques partenariales à géométrie variable. **Quels sont les facteurs clés de succès et modalités de création de valeur de ces nouvelles alliances ? Sur quels leviers s'appuient les modèles de FinTech pour accélérer leur croissance ? Quels business models s'imposeront dans un contexte d'intensification de la concurrence ?**

Les points-clés de l'étude

- **Le décryptage des principes fondateurs des business models des FinTech et nouveaux entrants**
Analyse des logiques qui sous-tendent les incursions des FinTech, InsurTech et nouveaux entrants, panorama des piliers technologiques de leur business model, promesses de valeur, expérience client, focus sur les principaux modèles de revenus retenus.
- **L'analyse du jeu concurrentiel et des logiques partenariales qui le redessinent**
Panorama du phénomène FinTech sur les principaux segments de la banque et de l'assurance investis (principaux acteurs, modèles, offres, stratégies partenariales, tendances récentes, etc.) : des paiements au financement participatif en passant par les néo-banques, la gestion des finances personnelles, la gestion de patrimoine 2.0, les services financiers aux entreprises jusqu'à l'assurance, tout récemment investie.
- **L'étude des principaux enjeux et des options stratégiques privilégiées**
Mise en place d'alliances pertinentes, évolution des modèles vers un mix BtoC/BtoBtoC, enrichissement et développement de nouvelles fonctionnalités, logiques de diversification, recherche de relais de croissance à l'international..., sont autant de leviers d'action utilisés par les FinTech pour relever les défis auxquels elles sont confrontées et pérenniser leur développement.

« Décrypter le marché et la concurrence »

La collection Xerfi Precepta vous propose des études approfondies sur une sélection de secteurs et marchés clés de l'économie française. Chaque titre poursuit un double objectif : dresser un panorama complet du jeu concurrentiel et analyser la dynamique du marché et de l'activité des entreprises à court et moyen termes.

Xerfi vous propose son analyse du phénomène FinTech et de sa diffusion dans la banque et l'assurance. Un phénomène de plus en plus visible et marqué par une extension des territoires à de nouveaux segments de marché et par une évolution, voire une « réinvention », des modèles d'affaires sur des marchés d'ores et déjà investis. Encore marginal en termes économiques, ce phénomène n'en aura pas moins un impact déterminant sur les acteurs en place, les contraignant notamment à accélérer leur transformation digitale.

Table des matières et contenu de l'étude

SYNTHÈSE & CONCLUSIONS STRATÉGIQUES

Cette synthèse vous aide à décrypter le phénomène des FinTech et nouveaux entrants dans les secteurs de la banque et de l'assurance. Elle attire l'attention sur les enjeux auxquels ces acteurs sont confrontés pour pérenniser leur développement et les leviers privilégiés pour y parvenir. Elle insiste également sur les stratégies de coopération qui se multiplient avec les acteurs traditionnels, et entre FinTech, avec à la clef une complexification du jeu concurrentiel.

BUSINESS MODELS & DÉFIS STRATÉGIQUES

1. LES FONDEMENTS DES MODÈLES

1. DES PRISES DE POSITIONS OPPORTUNISTES

- Identifier et servir des besoins non adressés ou mal servis, réinventer des offres, créer de nouveaux usages

2. LES PRINCIPAUX PILIERS DES MODÈLES DES FINTECH

- Des modèles data driven, marqués par la focalisation client, l'automatisation, la désintermédiation
- Une promesse de valeur renouvelée
- Un panorama des principaux modèles de revenus (gratuité ou subvention, commission, freemium...) illustré par des exemples concrets

2. LES ENJEUX ET AXES DE REFLEXION STRATÉGIQUES

1. UN ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL DISPUTÉ

- Un panorama de l'environnement concurrentiel, des acteurs traditionnels aux avantages concurrentiels indéniables, les initiatives ciblées des GAFA, voire des BATX

2. LES PRINCIPAUX ENJEUX ET AXES DE DÉVELOPPEMENT

- Acquisition clients, confiance, marque/notoriété, promesse de valeur différenciante, expérience utilisateur renouvelée... : les défis sont nombreux
- Mise en place de partenariats pertinents, évolution des modèles vers un mix BtoC/BtoBtoC, enrichissement des fonctionnalités, diversification, internationalisation... : focus sur les principaux axes de développement

MARCHÉS & CONCURRENCE

1. LES FONDAMENTAUX DU PHÉNOMÈNE FINTECH ET NOUVEAUX ENTRANTS

1. UN ENVIRONNEMENT PROPICE AU DÉVELOPPEMENT

- Une conjonction d'éléments favorables

2. DES CLIENTS PLUS MATURES FACE AUX NOUVELLES TECHNOLOGIES

- Nouveaux usages et nouvelles attentes, notoriété et taux d'utilisation des services innovants

3. DES ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES DÉTERMINANTES

- L'ouverture du marché à la concurrence (services de paiements, crowdfunding) ; les principaux statuts réglementaires ; la réglementation, pilier de la confiance

4. UN FOISONNEMENT TECHNOLOGIQUE PROMETTEUR

- Big Data, cloud, systèmes intelligents, blockchain...
- L'attraction des investisseurs (fonds d'investissement et *corporate*), les principales levées (2015-début 2017)
- De la concurrence à la coopération avec les acteurs traditionnels : des complémentarités stratégiques évidentes pour un jeu gagnant-gagnant, les principales modalités de coopération illustrées par des exemples concrets

2. LE PANORAMA CONCURRENTIEL DES FINTECH ET NOUVEAUX ENTRANTS

1. UNE DYNAMIQUE DE CRÉATION D'ENTREPRISES SOUTENUE

2. LE PANORAMA CONCURRENTIEL DES FINTECH

Un panorama du phénomène FinTech par grand segment de marché investi, un focus sur les principales tendances observées sur chacun d'entre eux (nouvelles offres, évolution des modèles...), l'actualité récente.

- Le **marché des paiements** : paiements en ligne BtoBtoC, solutions de type P2P, paiement mobile...
- Le **transfert d'argent**
- Le **financement participatif** : crowdfunding, crowdlending, crowdequity, crédit à la consommation P2P
- La **gestion des finances personnelles**

LE JEU CONCURRENTIEL

L'étude propose une analyse détaillée du paysage concurrentiel sur les principaux marchés investis par les FinTech et les nouveaux entrants. Celle-ci est centrée sur les marchés grand public et professionnels : marché des paiements, transfert d'argent, financement participatif, gestion des finances personnelles, de l'épargne et du patrimoine, comptes bancaires nouvelle génération, services financiers aux entreprises. Le segment de l'assurance, où le phénomène est juste émergent, fait également l'objet d'un focus.

LES AXES DE DEVELOPPEMENT

Dans ce rapport, vous trouverez un focus sur les défis auxquels sont confrontés les nouveaux entrants et les leviers d'action privilégiés pour les relever. Les problématiques d'acquisition clients, de notoriété et d'expérience client réellement différenciante concentrent les efforts. Des problématiques face auxquelles les réponses se focalisent sur les modalités de création de valeur client, les stratégies partenariales avec les acteurs en place, mais également avec d'autres FinTech, ou encore l'internationalisation.

- La **gestion de l'épargne et du patrimoine**
- Les **banques nouvelle génération**
- Les **services financiers aux entreprises** : affacturage, services bancaires, gestion du risque de change
- L'**assurance** : un focus sur les premières incursions hors du champ de l'épargne

FICHES D'IDENTITÉ

Cette partie présente 18 fiches d'identité de FinTech couvrant au total 7 segments de marché. Chacune d'elles propose une présentation générale de l'entreprise, sa principale activité, ses principales données clés, son actualité récente, etc.

1. LES PAIEMENTS

- LEETCHI & MANGO PAY
- LEMONWAY
- LYDIA

2. LE FINANCEMENT PARTICIPATIF DES ENTREPRISES

- LENDIX
- UNILEND
- SMARTANGELS
- WISEED

3. LE CRÉDIT À LA CONSOMMATION

- YOUNITED CREDIT

4. LA GESTION DES FINANCES PERSONNELLES

- BANKIN'
- BUDGET INSIGHT
- LINXO

5. LA GESTION DE L'ÉPARGNE ET DU PATRIMOINE

- GRISBEE
- WESAVE

6. LES BANQUES NOUVELLE GÉNÉRATION

- COMPTE NICKEL
- MORNING
- N26

7. LES SERVICES FINANCIERS AUX ENTREPRISES

- FINEXKAP
- KANTOX

LES PRINCIPAUX ACTEURS CITÉS DANS L'ÉTUDE (*)

- | | | |
|-----------------------|---------------------|--------------------|
| • ABFUNDING | • FIVORY | • PAYMIUM |
| • ACOFI GESTION | • FORTUNEO | • PAYPAL |
| • ADVIZE | • FUNDSHOP | • PAYPLUG |
| • AFRIMARKET | • GENERALI | • PAYTOP |
| • AG2R LA MONDIALE | • GOOGLE | • PRETGO |
| • ALAN | • GRISBEE | • PRETSTORY |
| • ALIPAY | • GROUPAMA | • PREXEM |
| • ALLIANZ | • HAPPY CAPITAL | • PUMPKIN |
| • AMUNDI | • HSBC | • QONTO |
| • ANATEC | • IBANFIRST | • QUANTOX |
| • ANAXAGO | • INVESTBOOK | • RAISIN |
| • APPLEPAY | • KIOSKTOINVEST | • RAZERS |
| • AXA | • KISSKISSBANKBANK | • SAGE |
| • BANKIN' | • LA BANQUE POSTALE | • SHAREPAY |
| • BANQUE POPULAIRE | • LAFINBOX | • SLIMPAY |
| • BFORBANK | • LEETCHI | • SMARTANGELS |
| • BNP PARIBAS | • LEMONWAY | • SMILE AND PAY |
| • BOLDEN | • LENDIX | • S-MONEY |
| • BOURSORAMA | • LENDOPOLIS | • SOCIETE GENERALE |
| • BPCE | • LENDOSPHERE | • SOGEXIA |
| • BPIFRANCE | • LEPOTCOMMUN | • SOWEFUND |
| • BUDGET INSIGHT | • LES ENTREPRETEURS | • SWISSLIFE |
| • CARMIGNAC | • LETISEED | • TRANSFERWISE |
| • CLUB FUNDING | • LINXO | • TRIBUTILE |
| • CNP ASSURANCES | • LOOK&FIN | • ULULE |
| • COMPTE NICKEL | • LYDIA | • UNILEND |
| • CREANCIO | • MAIF | • WESAVE |
| • CREDIT AGRICOLE | • MARIE QUANTIER | • WESHAREBONDS |
| • CREDIT DU NORD | • MATMUT | • WISEED |
| • CREDIT MUTUEL | • MONEXION | • XANGE |
| • CREDIT MUTUEL ARKEA | • MONEYDOC | • YELLOAN |
| • CREDIT.FR | • MORNING | • YOMONI |
| • E-COTIZ | • N26 | • YOUNITED CREDIT |
| • EOS VENTURE | • NALO | • ZENCAP AM |
| • FACEBOOK | • NATIXIS | |
| • FIDOR BANK | • ODDO & CIE | |
| • FINEXKAP | • ORANGE | |
| • FLUO | • PANDAT | |

(*) Liste non exhaustive

Pour recevoir votre étude **IMMEDIATEMENT**,
COMMANDEZ directement sur : **XERFI.COM**

- ❶ Rentrez le code **7ABF16** dans la barre de recherche pour la retrouver
- ❷ Achetez l'étude directement par carte bancaire
- ❸ Recevez votre étude en format pdf sur votre compte client xerfi.com

Pour toutes **PRESTATIONS PERSONNALISEES** (présentation, étude sur mesure, etc.), contactez Laurent Marty, Directeur Associé, lmarty@xerfi.fr

Ces études pourraient également vous intéresser

- **Les banques et assureurs face au Big Data**
6ABF21 – Janvier 2017
- **La transformation digitale des banques et assureurs**
5ABF37 – Septembre 2015

Retrouvez sur le site xerfi.com le plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises



BONDE
COMMANDE

A retourner à :
Groupe Xerfi 13-15 rue de Calais 75009 Paris
Téléphone : 01 53 21 81 51
Email : commande@xerfi.fr

Réf : 7ABF16 / PTAX / Cial

INFORMATIONS CLIENT

Nom : _____
Prénom : _____
Fonction : _____

Société : _____

Adresse : _____

Code postal : _____
Ville : _____
Adresse email : _____
Téléphone : _____
TVA Intra : _____
N° SIRET : _____

Les FinTech et nouveaux entrants dans la banque et l'assurance

Quels modèles de développement entre concurrence et coopération ?

Version papier (classeur)	Version électronique (fichier pdf)	Version électronique + version papier
2 500,00 € HT	2 400,00 € HT	2 795,00 € HT
2 637,50 € TTC	2 880,00 € TTC	3 354,00 € TTC



MODE DE REGLEMENT CHOISI

- dès réception de l'étude et de la facture
- par carte bancaire sur www.xerfi.com
- par chèque joint à l'ordre de XERFI-DGT

Date, signature et cachet :

Facture avec la livraison. Le taux de TVA applicable est celui en vigueur à la date d'émission de la facture. En cas de litige, il est fait attribution exclusive au Tribunal de Commerce de Paris.
Tarifs valables jusqu'au 31/01/2018 (TVA 5,5% pour le papier et TVA 20,0% pour les versions électroniques).

XERFI-DGT SAS au capital de 5 786 051 euros - 13-15 rue de Calais 75009 Paris -
RCS Paris B 523 352 607 - TVA intracommunautaire : FR22523352607