



BANKING

L'ubérisation du secteur financier

Quelles réponses des acteurs historiques dans la banque et l'assurance ?

Une étude pour

Anticiper les enjeux réels
de l'ubérisation : son ampleur,
les maillons de la chaîne de
valeur menacés...

Connaître les stratégies
de disruption en cours et
à venir dans la banque et
l'assurance

Tirer les bénéfices
de l'ubérisation en intégrant
l'innovation au cœur de votre
stratégie opérationnelle

Répondre aux défis posés par l'ubérisation

L'UBÉRISATION : UNE DISRUPTION TOTALE

L'ubérisation et ses premiers acteurs, les FinTech, n'est que la partie émergée d'un processus bien plus vaste qui entraîne l'économie toute entière dans un nouveau mode de fonctionnement. Les consommateurs sont désormais décomplexés dans l'usage de services qui contournent les règles établies. Un nouveau processus de consommation est en place et les acteurs qui ne structureront pas d'offres adaptées à cette nouvelle donne sortiront rapidement du marché.

LES FINTECH : DE PETITS ACTEURS EN FORTE CROISSANCE

En 2015, ce sont près de 22 milliards d'euros qui ont été investis dans les FinTech. Une goutte d'eau en comparaison des investissements de l'économie dite productive. Cependant, avec un taux de croissance de l'activité mondiale des FinTech de 120 % en 2015, le marché est placé sur un trend d'hyper croissance qui révèle un phénomène bien plus vaste. Dans ce contexte, on estime que si les FinTech représentent la face visible de l'ubérisation, les GAFA sont à l'affût pour industrialiser le processus d'ubérisation des FinTech qui auront prouvé la réalité de leur marché. On anticipe par exemple que les voitures autonomes développées par des GAFA ubériseront prochainement Uber.

QUELLES RÉPONSES DES ACTEURS HISTORIQUES ?

Les banques et les compagnies d'assurance disposent aujourd'hui de toutes les armes pour faire face au processus d'ubérisation. A commencer par la confiance de leurs clients qui répond aux problématiques de sécurité des données personnelles et surtout des fonds placés. Sur cette base structurelle des grands établissements financiers, trois stratégies de disruption émergent :

- L'internalisation des savoirs faire des FinTech avant disruption permet aux grands acteurs de damer le pion aux GAFA sur des technologies clés.
- Le partenariat stratégique garantie aux firmes historiques l'exclusivité des technologies développées et leur donne la possibilité de les internaliser à maturité.
- La création et le développement en interne des compétences nécessaires au développement et à la diffusion de l'innovation au sein de l'entreprise.



CHIFFRES CLÉS

61 %
des français affirment
que pour réussir, il est
désormais nécessaire de
« trouver des combines »
quitte à défier les règles
sociales en place

Source : Sociovision, 2015

LES + DE L'ÉTUDE

- > Une analyse exclusive des acteurs historiques du marché, de leurs positionnements stratégiques et de leurs forces et faiblesses actuelles
- > Un focus des solutions les plus prometteuses proposées par les FinTech
- > Un scope prospectif du processus d'ubérisation des secteurs financiers à court, moyen et long termes

NOTRE PARTENAIRE

Avec des bureaux en France, en Belgique et en Suisse, 300 consultants multilingues et 10 nationalités, Julhiet Sterwen intervient en Europe et accompagne ses clients sur des projets internationaux.

Julhiet Sterwen est le leader de BICK Consortium® (Bernard Julhiet, Inmark Grupo, COK et Kienbaum) qui couvre l'ensemble des pays européens et s'appuie sur un réseau de partenaires opérationnels couvrant plus de 40 pays.

QUELLES STRATÉGIES DE DISRUPTION POUR INTÉGRER L'INNOVATION AU CŒUR DE LA CHAÎNE DE CRÉATION DE VALEUR ?

01 Genèse et développement de l'uber-économie

État des lieux des opportunités de la transformation numérique : une modification structurelle de la demande qui amène à la construction d'offres nouvelles placées sous le feu des investisseurs et des survalorisations

Les nouvelles typologies de business models et les partages de la valeur qui y sont associés

02 L'ubérisation dans le secteur bancaire

Les grandes typologies de business models des FinTech : stratégies d'intégration, marketing, d'investissement et de captation de revenus

Les GAFAs, principales sources de risques d'ubérisation du secteur bancaire traditionnel : focus sur les GAFAs Banks

Risques et opportunités de la technologie blockchain : l'ubérisation de l'ubérisation

Les stratégies d'investissement des acteurs historiques

- > Approche défensive : protéger sa position sur le marché face à des nouveaux concurrents aux profils disruptifs
- > Approche offensive : enrichir son offre digitale, améliorer le « time to market » des nouveaux produits
- > Approche prospective : explorer de nouveaux marchés, tester de nouveaux services indépendamment des activités principales
- > Approche mobilisatrice : stimuler l'innovation interne, contribuer à l'adoption de nouvelles méthodes projet

Les trois modes de collaboration avec les FinTech

- > Développement de nouveaux services bancaires digitaux
- > Création de services extra-bancaires enrichis
- > Sur-mesure et accompagnement personnalisé de projet (B2C et B2B)

Le nouvel écosystème émergent intégrant banques « historiques », Fintech (enablers ou challengers), géants de l'Internet, télécoms et grande distribution

Les trois typologies de coopération spécifiques à la technologie blockchain

- > Alliances sectorielles (projet blocktech R3)
- > Workshops (projets CDC par exemple)
- > Initiatives individuelles (alliance entre Santander et Ripple dans le cash management)

03 L'ubérisation dans l'assurance

Les principaux risques d'ubérisation du secteur : l'InsurTech, les GAFAs et la kodakisation de l'assurance par les nouveaux acteurs

Présentation sectorielle des initiatives : cartographie des 25 principaux acteurs de l'InsurTech

Impact de l'InsurTech pour les acteurs historiques : repositionnement du client et de ses attentes au cœur des propositions de valeur, redéfinition de la proximité client, évolution de la collecte de données et de leur utilisation

Les stratégies des acteurs historiques face à l'ubérisation du secteur de l'assurance

- > Investissements massifs dans l'Insurtech soit via des fonds d'investissement, soit par la création d'incubateurs
- > Création de « Labs » afin d'accélérer l'innovation et d'en diffuser sa culture

Un panorama exclusif des Fintech par segment d'activité : services de paiement (P2P, m-paiements, transferts de devises, e-paiements, monnaies virtuelles), solutions de financement digitalisées (dons, prêts aux particuliers, prêts aux entreprises, crowdequity, services spécialisés), gestion d'actifs (Robo Advisors, gestion conseil-lées, gestion déléguée), gestion de comptes (néo-banques, agrégateurs)

PÔLE BANQUE-FINANCE-ASSURANCE

des Echos Etudes animé par Élodie BERVILY ITASSE

Cyber-risques dans la banque, l'assurance et la finance, Juin 2016
Quelles stratégies de protection face aux nouvelles menaces de la révolution digitale ?

Les mutuelles 45, Mai 2016
Quelles stratégies face aux défis réglementaires et à la digitalisation de l'économie ?

Le marché français de la bancassurance, Avril 2016
Quels nouveaux relais de croissance des bancassureurs dans un contexte de taux bas et de digitalisation de l'économie ?

Le secteur bancaire français, Février 2016
Quel relais de croissance et de rentabilité dans un climat de taux bas et de digitalisation de l'économie ?

Vous souhaitez disposer sur ce sujet d'une étude ad'hoc ou d'une analyse personnalisée ?
Une formation ou une présentation orale des résultats de cette étude auprès de vos équipes ?
Contactez notre Directeur du développement : François FLAUSINO
Tél : 01 49 53 65 18 - Email : fflausino@lesechos.fr

NOTRE EXPERT



Élodie BERVILY ITASSE

Directrice Editoriale

ebervily@lesechos.fr

Tél. : 01 49 53 63 00

Retrouvez-la sur  

COMMANDE DE L'ÉTUDE LUBÉRISATION DU SECTEUR FINANCIER

Version PDF

- Pour 1 utilisateur*
3 150 € HT - 3 323,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs*
4 095 € HT - 4 320,23 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs*
4 725 € HT - 4 984,88 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs* : Nous contacter

Option papier

- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour
315 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires : _____

*L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective.

Personne à contacter pour l'envoi des licences et/ou papier

Nom : _____ Prénom : _____
Fonction : _____ Société : _____
Adresse : _____
Tél. : _____ E-mail : _____

Facturation :

Société : _____
Adresse : _____
Contact : _____

Version papier

- 2 950 € HT - 3 112,25 € TTC (TVA à 5,5%)

Présentation orale par l'expert auprès de vos équipes :

Nous contacter pour un devis. Prestation possible
seulement avec l'achat de l'étude

Code mailing : J276INTEI

Règlement :

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47
Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- Règlement à réception de facture

Date : / /

Signature :

Les EchosÉTUDES

Service Clients - 16 rue du Quatre Septembre - 75002 Paris
Tél. : 01 49 53 63 00 - Mail : etudes@lesechos.fr

WWW.LESECHOS-ETUDES.FR