

61% DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES EUROPÉENNES FAVORABLES À L'OPEN BANKING

69% CONSIDÈRENT LES PARTENARIATS FINTECH COMME ESSENTIEL À LEUR STRATÉGIE

Selon une nouvelle étude de Tink, l'open banking suscite de plus en plus d'optimisme.

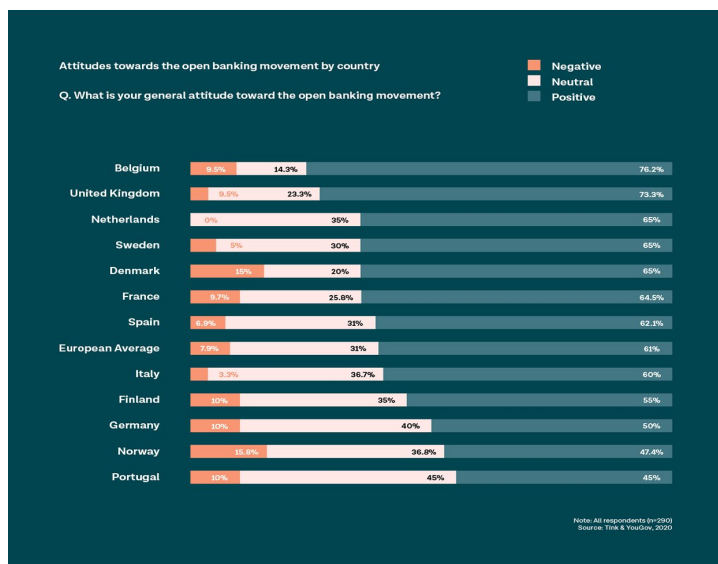
De nombreuses institutions financières n'ont cependant pas de stratégie claire pour stimuler la création de valeur.

- 61 % des institutions financières sont favorables à l'open banking
- Une minorité importante (42%) n'a pourtant pas de stratégie claire pour en tirer profit
- Pour 69% des répondants, établir des partenariats avec des Fintech est une priorité des 12 prochains mois

Paris, 22 avril 2020 : Les résultats d'une nouvelle étude publiée aujourd'hui par la plateforme d'open banking Tink révèlent que près des deux-tiers des institutions financières en Europe (61 %) considèrent l'open banking comme une opportunité positive, soit une progression de 6 points en un an.

L'enquête, réalisée auprès de 290 dirigeants du secteur financier répartis dans 12 pays européens, révèle également que plus de la moitié des répondants (52 %) se sentent plus favorables à l'open banking que l'année dernière. En parallèle, seulement 1 % sont davantage pessimistes en ce qui concerne ses opportunités.

Figure 1 : Attitudes des institutions financières en Europe à l'égard de l'open banking

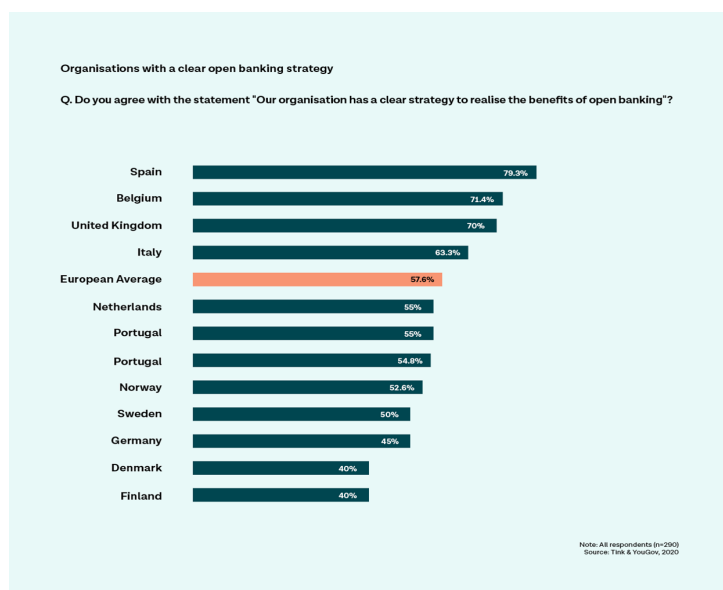


L'optimisme augmente, mais beaucoup d'institutions financières manquent de stratégie pour en tirer tous les bénéfices

Bien qu'un grand nombre d'institutions financières considèrent l'open banking comme une opportunité, les résultats suggèrent que certaines institutions ne savent toujours pas comment réaliser son potentiel.

Près de la moitié des répondants (46%) ne sont pas convaincus que les avantages sont largement compris au sein de leur organisation, et 42% affirment que leur organisation n'a pas de stratégie claire pour les réaliser.

Figure 2 : Personnes interrogées ayant une stratégie claire pour réaliser les avantages de l'open banking



Daniel Kjellén, co-fondateur et PDG de Tink, déclare "Bien que la confiance dans l'open banking soit de plus en plus forte, beaucoup de banques n'ont pas encore pleinement saisi son véritable potentiel. Certains établissements financiers ont manqué une occasion en abordant l'open banking uniquement comme une question de conformité à la directive DSP2. D'autres y voient un mouvement stratégique à long terme impliquant un changement significatif de leur modèle d'entreprise au fil du temps. Ces deux approches risquent de les amener à passer à côté du dynamisme actuel de l'open banking.

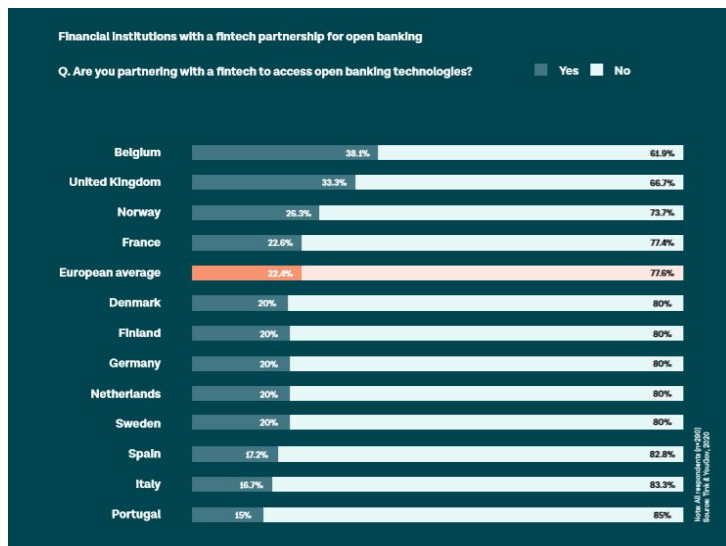
"Les banques ingénieuses et agiles, qui regardent au-delà de la conformité et sont en mesure d'innover rapidement, peuvent profiter d'une gigantesque opportunité de création de valeur à court terme grâce à l'open banking. En se comportant davantage comme des Third Party Providers (TPP) et en tirant le meilleur parti des API déjà présentes sur le marché, les établissements peuvent tirer des avantages immédiats : créer de meilleurs produits et services et améliorer l'expérience client".

Les partenariats Fintech sont une priorité essentielle

Ceux qui tirent pleinement parti de l'open banking considèrent les partenariats Fintech comme une priorité absolue. Près d'un quart des répondants (22 %) ont au moins un partenariat avec une Fintech pour accéder aux technologies open banking, certains en ayant jusqu'à cinq.

Plus des deux tiers (69 %) des participants ont augmenté leur nombre de partenariats Fintech en 2019 et la même proportion (69 %) considère qu'établir un partenariat Fintech est une priorité pour les 12 prochains mois.

Figure 3 : Établissements financiers ayant conclu des partenariats Fintech pour des opérations d'open banking



Daniel Kjellén poursuit : "Pour récolter les bénéfices de l'open banking, les institutions financières doivent traduire leur stratégie en une feuille de route claire en matière de technologie, de produits et de services. Ce processus peut être accéléré en établissant des partenariats stratégiques et fructueux avec des Fintech qui peuvent fournir la technologie, l'expertise et la vision nécessaires pour stimuler la création de valeur grâce à l'open banking".

Daniel Kjellén conclut : "L'une des promesses de l'open banking est de digitaliser les services financiers pour les rendre plus accessibles, tant pour les clients finaux que pour les entreprises. Dans le contexte actuel, où le coronavirus accélère la transition vers les canaux numériques, nous pensons que l'intérêt pour l'open banking va continuer de croître au fur et à mesure que les institutions financières vont se concentrer sur la numérisation des produits et services.

En conséquence, nous prévoyons l'émergence d'une série de nouveaux cas d'utilisation de l'open banking, qui apporteront une valeur immédiate aux deux parties, en renforçant l'engagement des clients et en améliorant l'accès aux services".

La France nettement favorable mais

- Plus optimistes que la plupart de leurs homologues européens, les sondés français sont favorables à l'open banking à 65 %. Un quart (25 %) sont neutres et moins de 10 % négatifs.
- Caracolant en tête du classement, 77 % des dirigeants français interrogés indiquent que les opportunités offertes par l'open banking sont reconnues au sein de l'organisation. Cependant, la France redescend à la 7ème place en matière de stratégie : seule une petite moitié (54,8 %) convient avoir une stratégie claire en la matière et 45,2 % n'en ont pas. Par rapport à la moyenne européenne, où plus de la moitié des banques ont communiqué en interne sur les avantages de l'open banking (59 %) et élaboré une stratégie (58 %), l'écart français milite pour trouver un meilleur alignement entre les opportunités, la stratégie et l'exécution. Heureusement, la France n'est pas seule : 42 % des institutions financières réglementées en Europe n'ont pas non plus de stratégie claire en place.
- 23 % des institutions financières sont actuellement engagées dans un partenariat Fintech pour mettre en œuvre leur stratégie d'open banking - un niveau sensiblement identique à celui de la moyenne européenne.

Le rapport suggère aux dirigeants financiers français :

- de considérer l'open banking comme une opportunité de créer de la valeur pour les clients, et non comme un moyen de transformer les business models.
- d'identifier les opportunités et d'aligner la stratégie sur les objectifs à court terme.
- de s'appuyer sur des partenariats Fintech pour définir des cas d'usage de l'open banking tout au long du parcours du client.

Jérôme Albus, Directeur régional France-Benelux, commente : *“les banques françaises sont clairement favorables à l'open banking et conscientes de ses possibilités immenses. Depuis plusieurs mois, nous voyons s'accélérer les discussions entre les banques et les Fintech pour des partenariats prometteurs. Cet écosystème dynamique ouvre un bel avenir aux services financiers proposant les meilleures expériences aux clients des banques françaises”.*

Contact :

Kablé Communication

Béatrix Moreau, beatrix.moreau@kable-communication.com, 06 10 40 88 84

Tink

Mattias Lindquist, directeur des relations publiques et de la communication, mattias.lindquist@tink.com, +46 720 922 342



Méthodologie

Pour mieux comprendre [l'évolution du marché depuis l'année dernière](#), Tink a fait appel à l'organisation indépendante d'études de marché YouGov pour la deuxième année consécutive. Cette fois, Tink souhaitait identifier les perceptions vis-à-vis de l'open banking, les budgets et les priorités d'investissement en Europe. Dans ce cadre, 290 dirigeants de services financiers répartis dans 12 pays européens (dont 31 en France) ont été interrogés entre le 28 janvier et le 3 mars 2020. Ce premier rapport zoome sur les comportements à l'égard de l'open banking ainsi que sur la "volonté stratégique" de saisir les opportunités, en soulignant les principales différences entre les pays.

Pour télécharger le rapport, rendez-vous sur le site tink.com/resources/

À propos de Tink

Tink est la principale plateforme d'open banking en Europe qui permet aux banques, Fintech et start-up de développer des services financiers axés sur les données. Grâce à une API, Tink permet aux clients d'accéder à des données financières agrégées, d'initier des paiements, d'enrichir les transactions et de créer des outils de gestion des finances personnelles. Tink se connecte à plus de 2 500 banques qui atteignent plus de 250 millions de clients bancaires à travers l'Europe. Fondé en 2012 à Stockholm, Tink emploie 270 personnes et dessert 14 marchés européens à partir de 12 bureaux.