



MEET-UP

MERCREDI 30 JUIN

DÉROULÉ



TOUR DE TABLE
&
INTRODUCTION



UTILISATION APIS POUR
DE NOUVEAUX PRODUITS /
SERVICES



RELATIONS
COLLABORATIONS
FINTECHS & BANQUES



CONCLUSION &
QUESTIONS



CONTEXTE
REGLEMENTAIRE : DSP2



BUSINESS MODELS DANS
LE TERTIAIRE FINANCIER



FOCUS COLLECTIF API
THINKING



SPEAKERS



GAELE AUBREE



JULIEN BICHON



ANNE-SOPHIE MORVAN



INTRODUCTION



TECHNOLOGIQUES



**OPPORTUNITÉS
BUSINESS**



4 RAISONS

ECONOMIQUES



REGLEMENTAIRES



DÉROULÉ



TOUR DE TABLE
&
INTRODUCTION



UTILISATION APIS POUR
DE NOUVEAUX PRODUITS /
SERVICES



RELATIONS
COLLABORATIONS
FINTECHS & BANQUES



CONCLUSION &
QUESTIONS



CONTEXTE
REGLEMENTAIRE : DSP2



BUSINESS MODELS DANS
LE TERTIAIRE FINANCIER

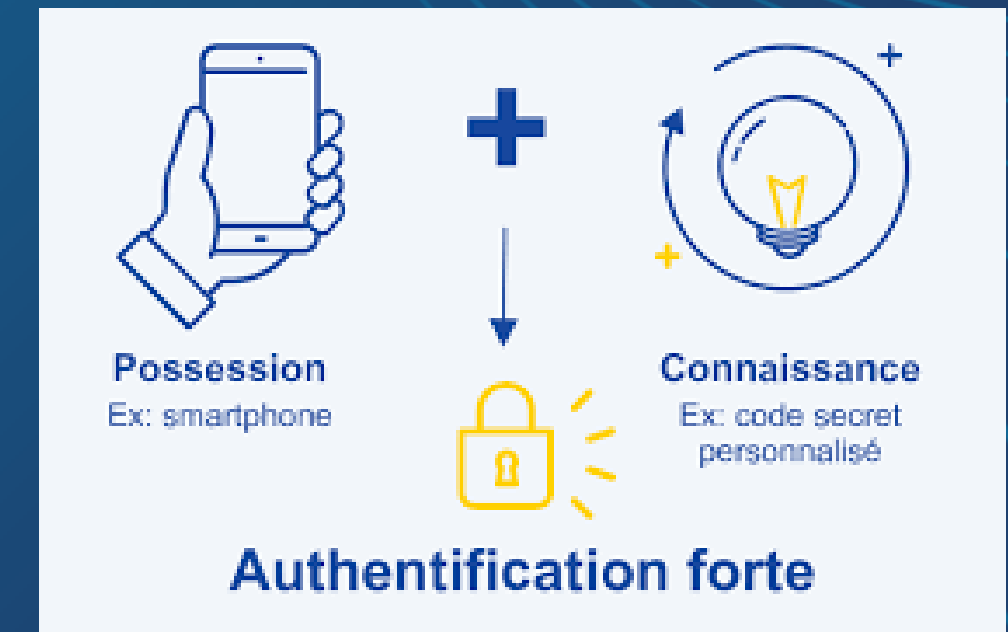


FOCUS COLLECTIF API
THINKING





DSP2 : CONTEXTE, POINT D'ÉTAPE, CONSENTEMENT ET LA SUITE ?



EVOLUTION DES MENTALITÉS TANT CÔTÉ CLIENT QUE CÔTÉ ENTREPRISES

DIFFÉRENTS CAS D'USAGES DANS LA VIE COURANTE



monemprunt.com : API de qualification financière de l'acquéreur immobilier

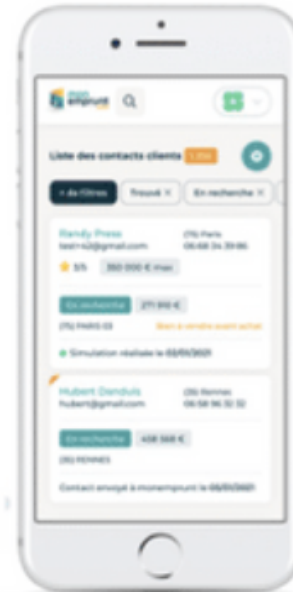
Proposition de valeur		Conforte le professionnel immobilier dans la capacité financière maximum de son client pour signer une réservation uniquement auprès des profils finançables.			
Développée par	Cibles / Partenaires	Utilisateur final	Modèle économique	Bénéfices	Différenciation
	Acteurs Immobiliers, CGP	Particuliers	NC	Cibles : Lead qualifiés finan., baisse échecs vente, accélération signatures. Users : expérience crédit full digital	Un parcours financement 100% intégré et full digital avec un suivi en temps réel.



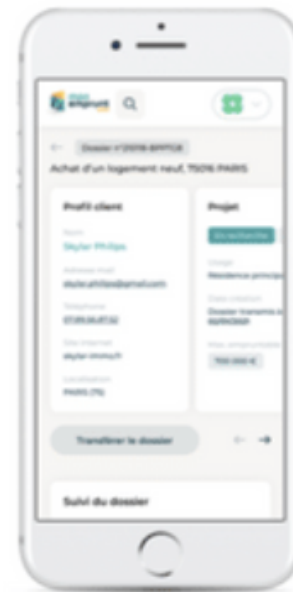
Exemples utilisateurs

- Bouygues Immobilier
- Coach immobilier Grean.fr
- Réseau immobilier Vivre Ici

Faisabilité projet



Suivi projet



Elyxir, le coach digital: API de conseils en épargne pour la réalisation de projets

Proposition de valeur		Inciter les client particuliers à épargner grâce aux conseils du coach et générer des opportunités qualifiées pour le réseau, tout en conservant un positionnement neutre, tourné vers le client.			
Développée par	Cibles / Partenaires	Utilisateur final	Modèle économique	Bénéfices	Différenciation
Startup interne du groupe Société Générale	Banques Assurances Conseillers en gestion de patrimoine	Particuliers	NC	Cibles : Lead qualifiés Users : Accompagnement dans la réalisation de projets	Positionnement neutre: Elyxir recommande un type d'épargne ou de placement (pas un produit)



Espace démonstration
Site Elyxir

Bilan Patrimonial



Simulations de projets



Elyxir, le coach digital: API de conseils en épargne pour la réalisation de projets

Proposition de valeur		Inciter les client particuliers à épargner grâce aux conseils du coach et générer des opportunités qualifiées pour le réseau, tout en conservant un positionnement neutre, tourné vers le client.			
Développée par	Cibles / Partenaires	Utilisateur final	Modèle économique	Bénéfices	Différenciation
 Startup interne du groupe Société Générale	Banques Assurances Conseillers en gestion de patrimoine	Particuliers	NC	Cibles : Lead qualifiés Users : Accompagnement dans la réalisation de projets	Positionnement neutre: Elyxir recommande un type d'épargne ou de placement (pas un produit)

Données entrantes

- Actifs détenus
- Crédits en cours
- Projets de vie à venir
- Dépenses mensuelles
- Revenus mensuels
- Comportement épargnant

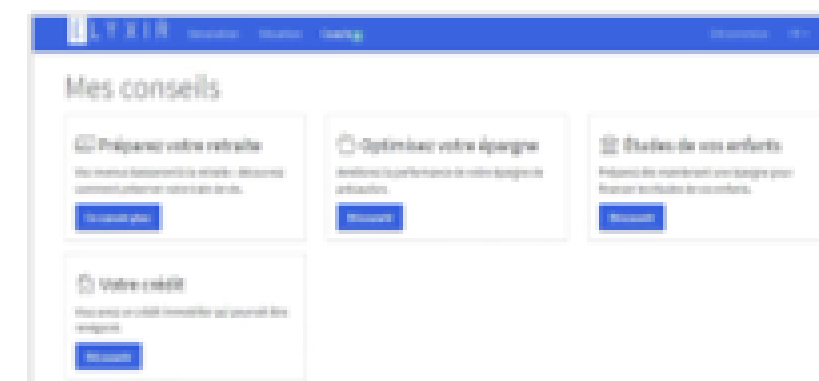
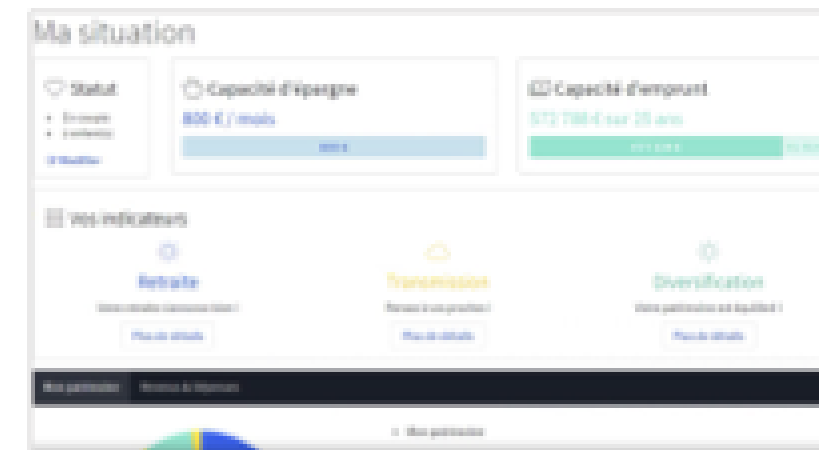


Données sortantes

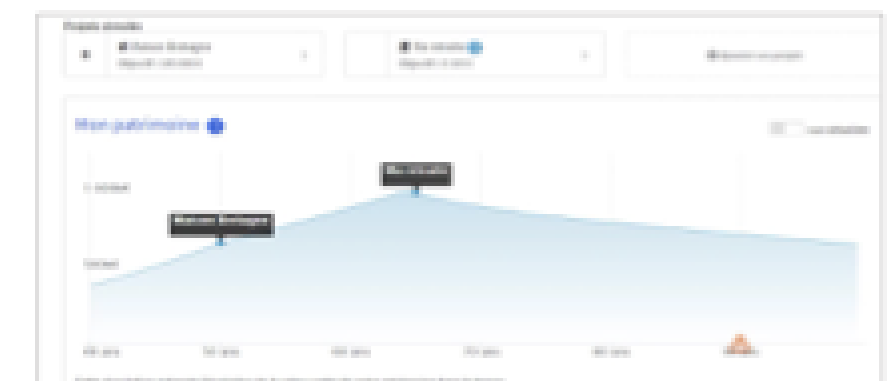
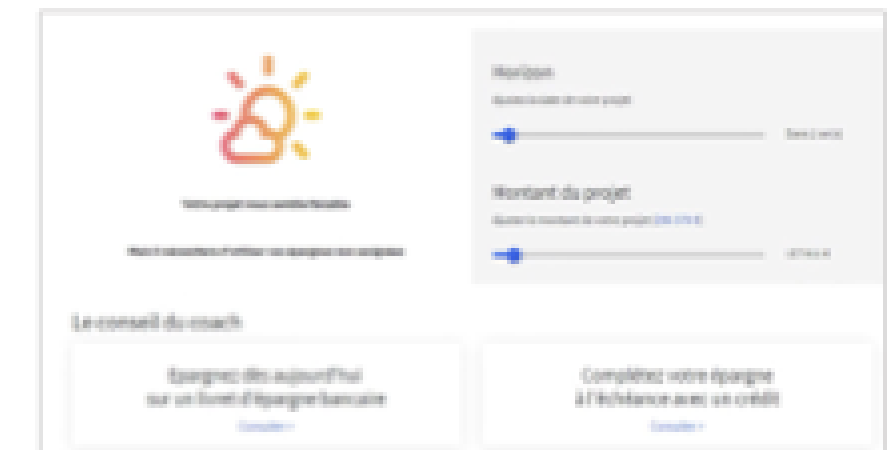
- Bilan patrimonial
- Simulations (retraite, immobilier, études, succession, fiscalité etc.)
- Analyse de faisabilité projet
- Recommandations projet

[Espace démonstration](#)
[Site Elyxir](#)

Bilan Patrimonial




Simulations de projets



monemprunt.com : API de qualification financière de l'acquéreur immobilier

Proposition de valeur

Conforte le professionnel immobilier dans la capacité financière maximum de son client pour signer une réservation uniquement auprès des profils finançables.

Développée par	Cibles / Partenaires	Utilisateur final	Modèle économique	Bénéfices	Différenciation
	Acteurs immobiliers, CGP	Particuliers	NC	Cibles : Lead qualifiés finan., baisse échecs vente, accélération signatures. Users : expérience crédit full digital	Un parcours financement 100% intégré et full digital avec un suivi en temps réel.

Données entrantes

- Profil client
- Profil financier
- Projet immobilier



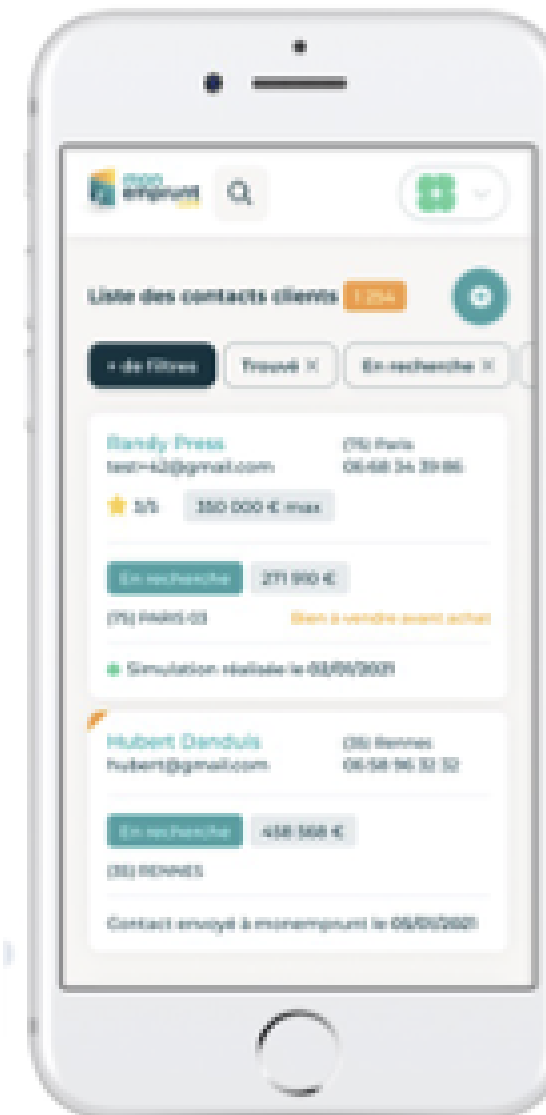
Données sortantes

- Simulation de crédit
- Analyse de faisabilité projet :
scoring 2 à 5 étoiles
- Budget max emprutable
- Suivi de l'avancée du dossier
- Détecte client qui ont un bien
à vendre et un bien à acheter

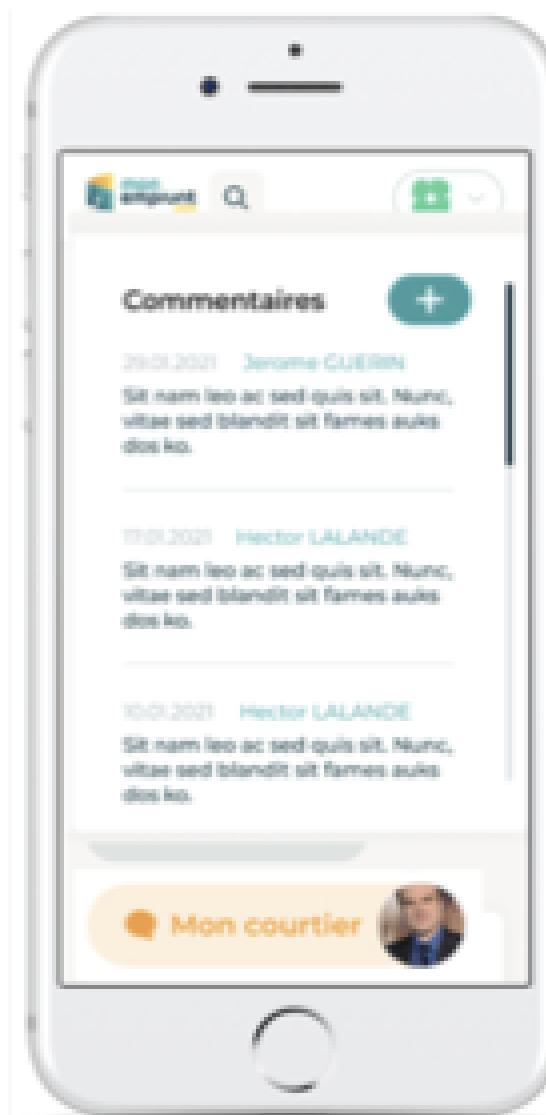
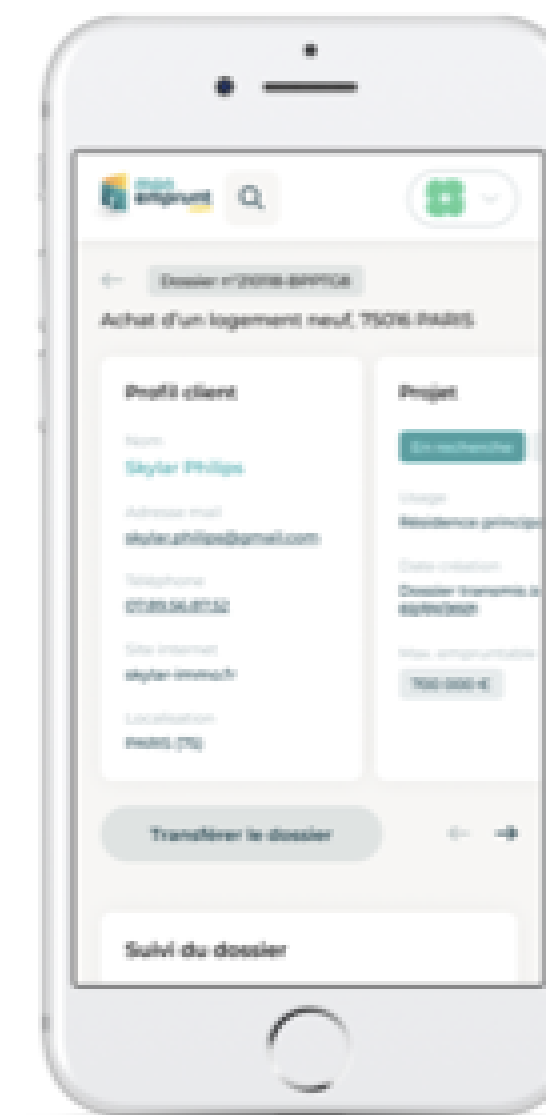
Exemples utilisateurs

- Bouygues Immobilier
- Coach immobilier Grean.fr
- Réseau immobilier Vivre Ici

Faisabilité projet



Suivi projet



BUSINESS MODELS DANS LE TERTIAIRE FINANCIER



OPEN PLATFORM ET API AU SERVICE DES CLIENTS

TROIS MODÈLES DE PLATEFORME OUVERTE

BANK AS A PLATFORM

La banque met à disposition des offres enrichies de services de partenaires tiers pour répondre à une famille homogène de besoins de ses clients.

BANK AS A SERVICE

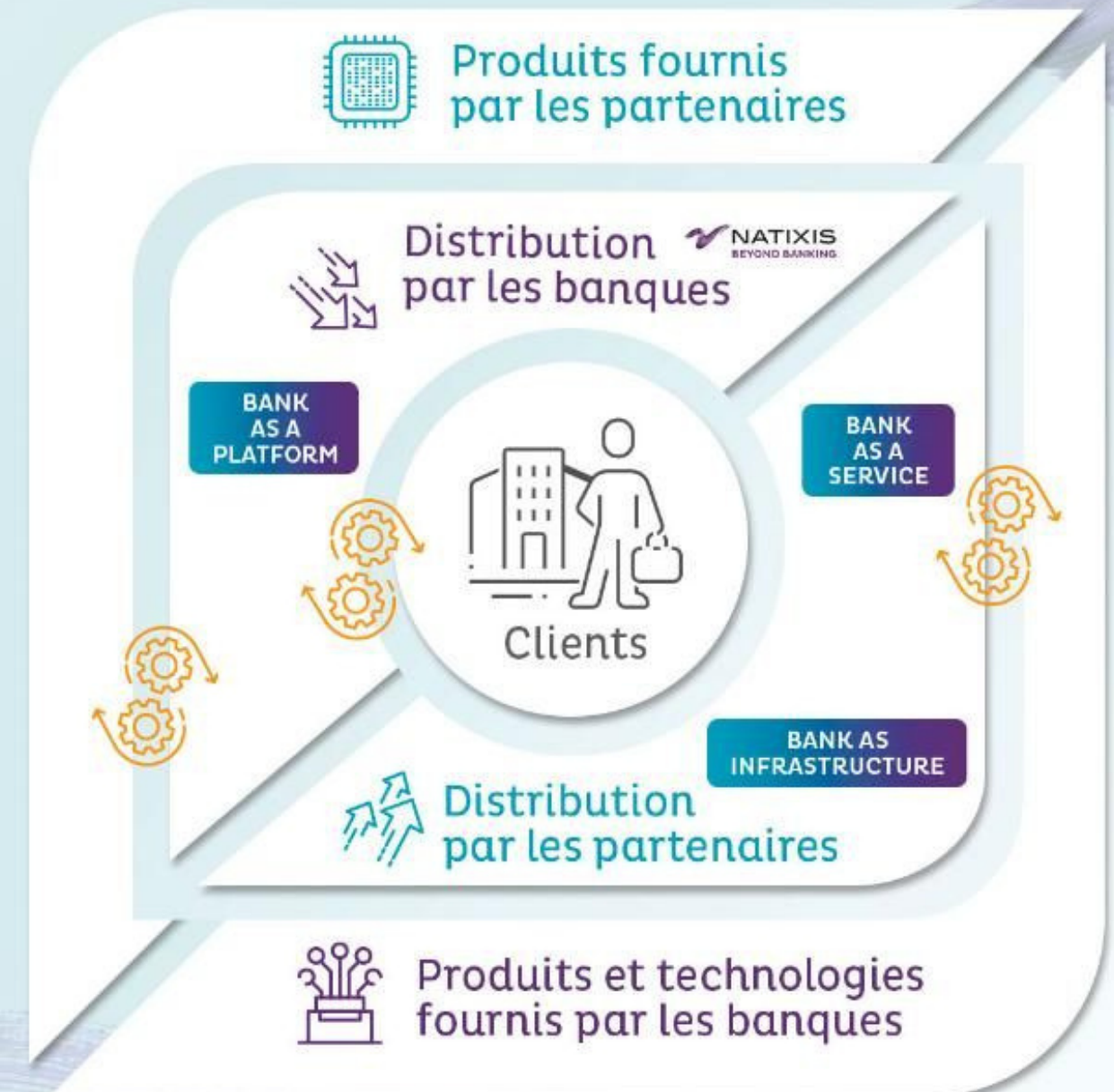
Les partenaires intègrent les services financiers et assurantiels de la banque directement dans leurs parcours clients pour les proposer à leurs propres clients.

BANK AS INFRASTRUCTURE

La banque met à disposition de ses partenaires tout ou partie de ses capacités technologiques (expertises IT, process etc.).



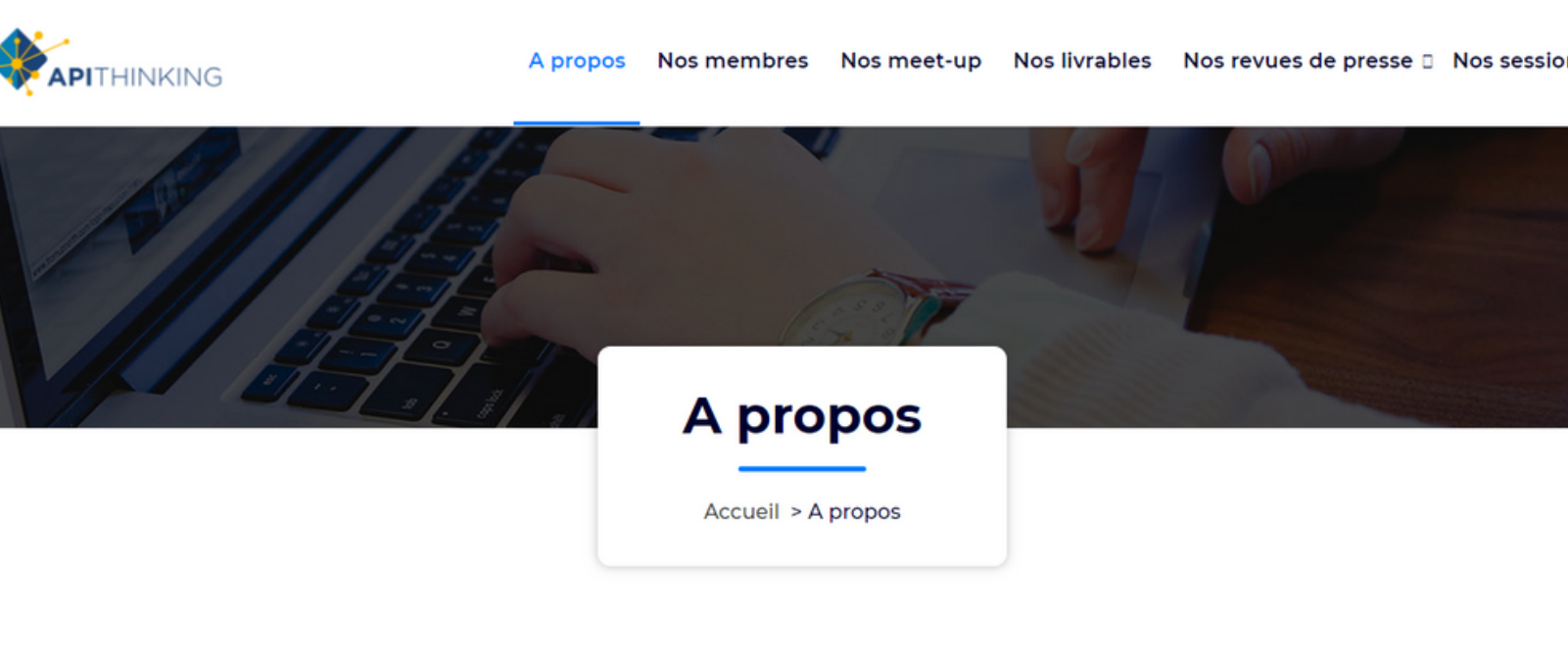
Passerelles via les APIs
(application programming interface)





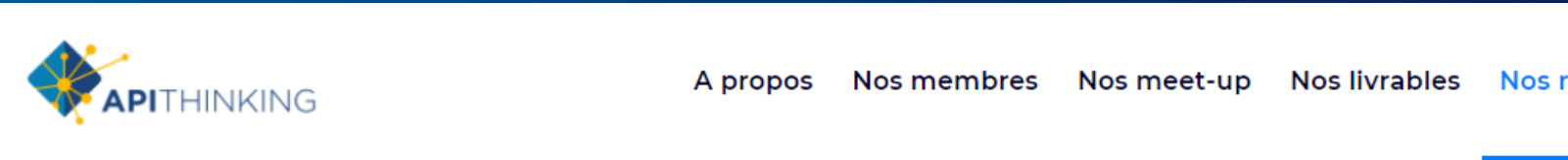
RELATIONS COLLABORATIONS FINTECHS & BANQUES





A propos

Le 6 mai 2020, des banques, assureurs, fintechs et assurtech se sont réunis pour créer un collectif commun, le Collectif API Thinking. Initié au sein du secteur bancaire, **il s'est ouvert à tous les secteurs d'activité début 2021** ! C'est donc désormais un collectif multi sectoriel pour lequel l'ouverture des systèmes d'information est opportun.



Nos revues de presse

Accueil > Nos revues de presse

Un peu de lecture

Vous retrouverez ici toutes nos revues de presse mensuelles, qui recensent divers articles, en français ou en anglais, sur l'ouverture des systèmes d'informations.



01

CONSTAT

Peu d'échange entre pairs
Peu d'événements liés à l'ouverture des SI
Une envie de partager, de capitaliser, de créer des synergies

06/05/2020

LANCEMENT

Une réunion de lancement réussie
15 acteurs: des acteurs bancaires historiques, des fintechs...

06

SESSIONS PLENIÈRES EN 2020

On y parle gouvernance, communication, nouveaux entrants, conférences inspirantes, retours d'expérience... et aussi 4 chantiers !

05

CHANTIERS

API numériquement responsables, Gouvernance, Business cases, Marketing des APIs, Acculturation, ...

80

MEMBRES

Des acteurs historiquement du tertiaire financier, mais depuis 2021, ouverture globale (AirFrance, Accor, SNCF, Doctolib, Pôle Emploi, Engie..) Ouverture à l'international (Swift, Mastercard, Luxhub)

1

SITE NITERNET

Vous y retrouverez nos membres, nos meet up, nos précédentes sessions, nos livrables, nos revues de presse...

LE MOT DE LA FIN, QUESTIONS

