

DSP2

ARKEA 
BANKING SERVICES

UNE FILIALE DU Crédit Mutuel ARKEA

Sommaire

- Le Crédit Mutuel Arkéa en quelques mots;
- La nécessaire mutation des services financiers avec le digital;
- L'écosystème nécessaire pour accompagner cette mutation;
- Nos réponses à ces mutations.

Le profil du groupe

Un groupe audacieux



■ Pour le **Crédit Mutuel Arkéa**, être **audacieux** c'est oser, aller de l'avant, proposer, innover et développer de nouvelles expériences, affirmer notre vision et agir demain.

Le profil du groupe

BANQUE DE DÉTAIL POUR LES PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS



BANQUE DE DÉTAIL DÉDIÉE AU MARCHÉ DES ENTREPRISES ET DES INSTITUTIONNELS



FILIALES D'ASSURANCE ET DE GESTION D'ACTIFS



FILIALES DÉDIÉES AU MARCHÉ DU BTOB



ACTIVITÉS EXTRA-BANCAIRES



Chiffres-clés (au 31.12.2014)

3,6 millions
de sociétaires
et clients

A/A-1

Notation
Standard
& Poor's
LT/CT
Perspective
stable

15,9 %

de ratio
Core Tier 1

3 700
administrateurs



1 000
clients BtoB



269 millions
d'euros de résultat net
(part du Groupe)

103 milliards
d'euros de
total de bilan



€ **5,5** milliards
d'euros
de capitaux
propres

4,3 milliards
d'euros
de collecte
d'épargne

9 000
salariés

1,7 milliard d'euros
de produit net
bancassurance (PNBA)*

78,8 milliards d'euros
d'encours d'épargne

41,1 milliards d'euros
d'encours de crédits

2,2 milliards d'euros
d'encours de parts
sociales

1,9 million de contrats
d'assurance non-vie
et prévoyance (ANVP)
en portefeuille





La nécessaire mutation des services financiers avec le digital

Les facteurs clés de cette mutation

Marché Européen

DSP1 – DSP2
DME1-DME2 ...

Désintermédiation

Emergence de
Nouveaux acteurs

Besoin de sécurité

Face à la Cyber
criminalité

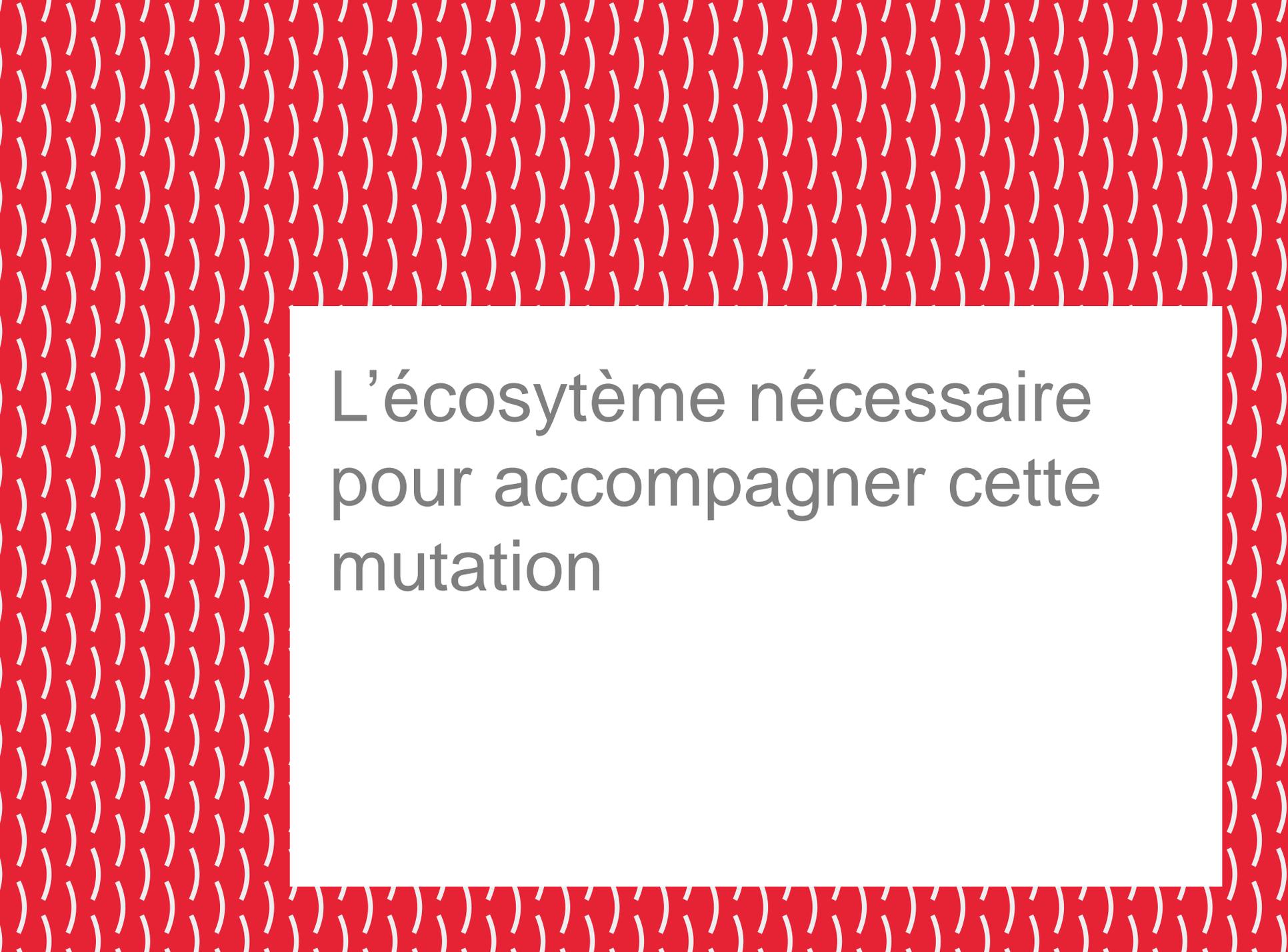
Mobilité - Digital

Foisonnement de nouvelles solutions de paiement

Besoin de solutions Centrées Client

Baisse des revenus Nouveau Business Plan

Big Data Exploitation des données



L'écosystème nécessaire
pour accompagner cette
mutation

DSP1 – Première ouverture pour de nouveaux clients

Des établissements de paiement présents dans l'écosystème

- Des acteurs alternatifs en mode start-up :
 - > Nouveaux services sur le marché;
 - > Innovations autour de la digitalisation du paiement, dans un contexte d'évolution de Place (SEPA...);
- Des établissements créés par des « Corporates »
 - > Internalisation de l'activité paiement dans leur "Core business ».

Mais des difficultés dans la mise en œuvre juridique

- Transpositions disparates et relativement longues;
- Procédures d'agrément non homogènes d'un pays à l'autre créant de potentielles distorsions de concurrence.

DSP2 – Volonté d'un marché toujours plus ouvert et mieux sécurisé

■ Favoriser l'innovation dans le monde du paiement en Europe

Agrégateurs de
compte de paiement

- Permettre le développement de services toujours plus centrés client dans le domaine des paiements électroniques digitaux et en mobilité.

Initiateurs de
paiement

- Répondre aux besoins des clients multi-bancarisés par une vue agrégée des différents comptes de paiement.

■ Tout en apportant de la sécurité pour le consommateur

Sécurité des
opérations

- Des règles pour une sécurisation renforcée des opérations.

Régulation et
supervision

- Au travers d'une régulation plus harmonisée des nouveaux acteurs.

DSP2 – Facteurs clés de succès





Nos réponses à ces mutations

Partenaire des entrepreneurs et des nouveaux entrants

Concurrents ou partenaires?

- Le groupe Crédit Mutuel Arkéa se positionne comme un partenaire et fournisseur de ces établissements en ligne avec sa stratégie :
 - d'entrepreneur de la banque-assurance;
 - de précurseur dans le monde du digital.

Partenaires des entrepreneurs digitaux

- Des startups: Leetchi, Linxo ...
- Des nouveaux entrants nationaux (EP et EME) : Compte Nickel, ...

Marque blanche

- Des structures dédiées pouvant apporter des solutions techniques ou une approche globale à ces nouveaux acteurs.