

Autour de l'open Banking

Compte-rendu du séminaire « OPEN BANKING ET RISQUE CREDIT »



Le séminaire organisé le 1^{er} juillet 2022 fait partie d'un cycle de 3 séminaires destinés à comprendre les différentes facettes de l'open banking.

Le premier séminaire portait sur la partie paiement et le second dont le résumé des interventions est relaté ci-après était relatif à l'amélioration des outils de scoring crédit. Le troisième volet portera sur le thème des dépôts.

**MARIE-AGNÈS
NICOLET,**

Présidente de Regulation
Partners et du club des
marchés financiers

Les différents intervenants, fintech comme établissements de crédit ont montré comment les solutions mises en place par les PSIC (prestataires de services d'informations sur les comptes, nouveau statut défini par DSP 2) permettent d'automatiser et d'améliorer le processus de scoring client.

Intervention de Ronan KERGOAT, Directeur des Risques, ALD Automotive

« L'Open Banking est au service des utilisateurs pour des parcours de souscription crédit fluides, rapides, efficaces et sécurisés. Il a permis à ALD Automotive France de passer dans une nouvelle dimension, afin de soutenir ses ambitions de croissance sur la clientèle privée.

Concrètement l'Open Banking est utilisé par ALD afin de collecter les données financières (transactions bancaires) des clients qui permettent de procéder à l'analyse de solvabilité (score et capacité financière), et évitent ainsi de demander de multiples justificatifs/documents pour ce faire. »



Intervention de Olivier REMOND, Directeur Scores & Data Science, La Banque Postale Consumer Finance

« La Banque Postale Consumer Finance a lancé son projet d'utilisation des données open banking pour accompagner le développement de son activité sur des clients non connus de la Banque Postale.

L'exploitation de ces données répond au triple objectif d'améliorer l'évaluation du risque de crédit pour mieux sélectionner les demandes de financement et augmenter les taux d'acceptation, de fluidifier les parcours d'octroi en offrant plus de simplicité et de rapidité pour le client et enfin d'améliorer l'efficacité opérationnelle en automatisant et en simplifiant l'analyse des relevés de comptes. Nous avons fait le choix de développer ces outils en interne afin de capitaliser sur notre expertise d'analyse des données de compte et d'assurer une parfaite maîtrise de nos processus d'acceptation. »



Intervention de Michaël D , CEO Algoan

« Avec l'avènement de la DSP2 en 2018, Algoan a identifié l'Open Banking comme vecteur d'innovation dans le cadre de la décision de crédit.

En effet, depuis les années 90, seuls des scores de crédit statistiques étaient utilisés dans le cadre des décisions de crédit. Depuis, aucun changement technologique majeur n'est intervenu.

Ces modèles présentent plusieurs problèmes : manque de précision, peu inclusifs au regard des jeunes, des célibataires locataires, personnes pas en CDI, etc. L'Open Banking quant à lui permet de prendre une décision de crédit plus précise, plus juste, et plus responsable en luttant contre le surendettement.

Deux cas d'usage sont à distinguer :

- La décision de crédit automatique, utilisée dans le cadre du crédit à la consommation et du paiement fractionné (BNPL). L'Open Banking permet ainsi de vérifier la solvabilité du client et l'absence de red flag, et ce, grâce aux algorithmes d'analyse et d'enrichissement de la donnée Open Banking. Sont ainsi détectés avec une grande fiabilité : le revenu, les dépenses régulières, les impayés, les saisies sur compte, les crédits en cours...

Un score comportemental, entraîné sur de très gros jeu de données, complète l'analyse et le comportement financier du candidat à l'emprunt, ainsi que sa probabilité de défaut.

- La décision de crédit non automatique, utilisée dans le cadre de rachat ou regroupement de crédits et de crédit immobilier. L'analyste crédit peut désormais identifier instantanément toutes les informations qu'il avait l'habitude de sélectionner parmi les nombreuses pièces justificatives fournies. Les utilisateurs obtiennent un gain de productivité conséquent avec cet outil ; une analyse qui prenait auparavant plus d'une heure est réduite à quelques minutes seulement.

Pour finir, les relations entre fintech et grands groupes ne cessent de s'améliorer depuis que les forces et faiblesses de chacun ont été identifiées. Cette alliance permet aujourd'hui de créer les meilleures offres du marché. »



Intervention de Eric LEVÉ, Directeur, Crédit Risk Advisory, Deloitte

"L'arrivée de l'Openbanking permet aux banques et établissements de crédit de disposer d'un capital informationnel élargi via l'utilisation de nouvelles sources de données.

C'est un point structurant et différenciant dans un pays comme la France où la notion de credit bureau ou fichier positif n'existe pas.

Les cas d'usages que nous allons trouver dépendent à la fois :

- De la capacité à collecter, traiter et valoriser la donnée
- De l'intérêt stratégique de capter et valoriser cette source de données en cas d'asymétrie d'information (acteur nouvel entrant adressant des prospects versus banque retail adressant ses clients)
- Du consentement du client seul propriétaire de ce capital informationnel

Les premiers cas d'usages sont principalement à ce jour des cas liés à l'octroi et l'acceptation de crédit.

Les principales motivations des établissements de crédit sont :

- Elargir et améliorer la connaissance des clients et des prospects et permettre une meilleure décidabilité sur les demandes de crédit.
- Proposer une expérience utilisateur différenciante avec des parcours passant de quelques jours à quelques minutes.
- Améliorer l'efficacité opérationnelle avec une meilleure allocation des ressources dédiées à l'octroi (décisions et contrôles de pièces) via l'utilisation d'informations fiables et collectées à la source.

Les perspectives d'évolution et répartitions des rôles entre fintechs, banque et établissements de crédit.

Nous sommes sur un marché jeune en train de se structurer où les usages sont évolutifs .

- L'utilisation de l'open banking dans les parcours d'octroi n'est plus aujourd'hui le seul fait de nouveaux entrants ou d'acteurs fintechs et concerne les acteurs mainstreams du crédit à la consommation ou de la banque de détail
- L'openbanking a été un accélérateur permettant la création de nouveaux acteurs capitalisant sur ces données pour proposer de nouvelles solutions et services et les banques ont-elles-mêmes fait l'acquisition de solutions techniques, prennent des participations au sein d'agrégateurs et de fintechs quand elles ne s'appuient pas sur des solutions externes

Les évolutions techniques et réglementaires ont engendré à la fois une porosité des rôles et du positionnement des acteurs sur la chaîne de valeur crédit.

Pour les banques et établissements financiers, déployer l'open banking fait appel à des scénarios multiples selon les capacités à traiter et valoriser ces nouvelles données, les contraintes de gouvernance ou réglementaires, la volonté d'internaliser la maîtrise et le pilotage de la chaîne de valeur ou au contraire la capacité à s'appuyer sur des solutions à valeur ajoutée externes génériques et packagées.

De la même manière la proposition de valeur des fintechs couvre la simple prestation technique (connectivité API) jusqu'à l'externalisation totale de service en passant par la fourniture de prestations de service à valeur ajoutée (solutions scoring as a service, évaluations de solvabilité etc...) »

