HUB Keynote

Quelle relation client pour la banque avec l'arrivée des Gen Z ?

www.hubinstitute.com

HUB INSTITUTE

AMÉLIORER L’EXPÉRIENCE CLIENT DANS LE SECTEUR BANCAIRE TRADITIONNEL

01

LES 5 CHALLENGES CLÉS IDENTIFIÉS POUR AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT DANS LE SECTEUR BANCAIRE TRADITIONNEL ✓

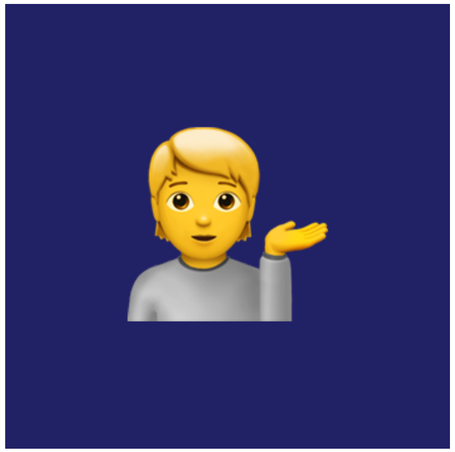
L'ouverture d'un compte bancaire trop lente

Mauvais UX rend les paiements encore plus difficiles

Les frais cachés dans les taux de change internationaux

L'autorisation de paiement pas suffisamment rapide via l'open banking

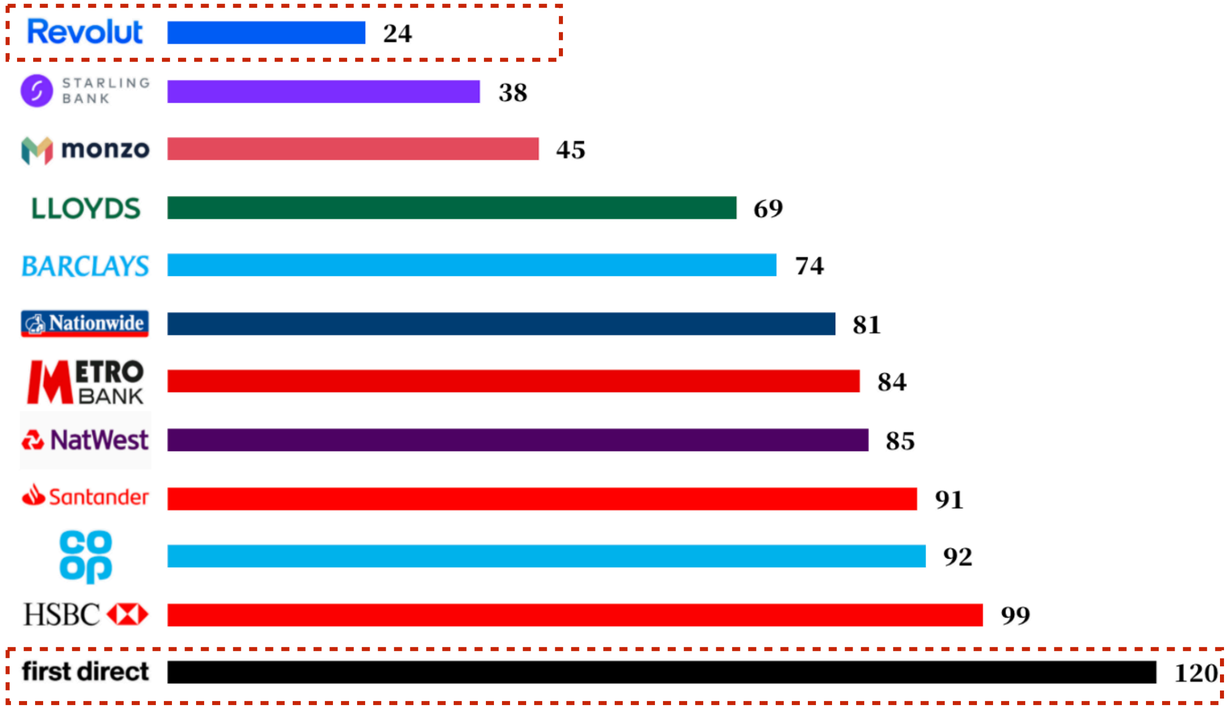
Mauvais service client



👉 L'OUVERTURE D'UN COMPTE BANCAIRE TROP LENTE ⏰

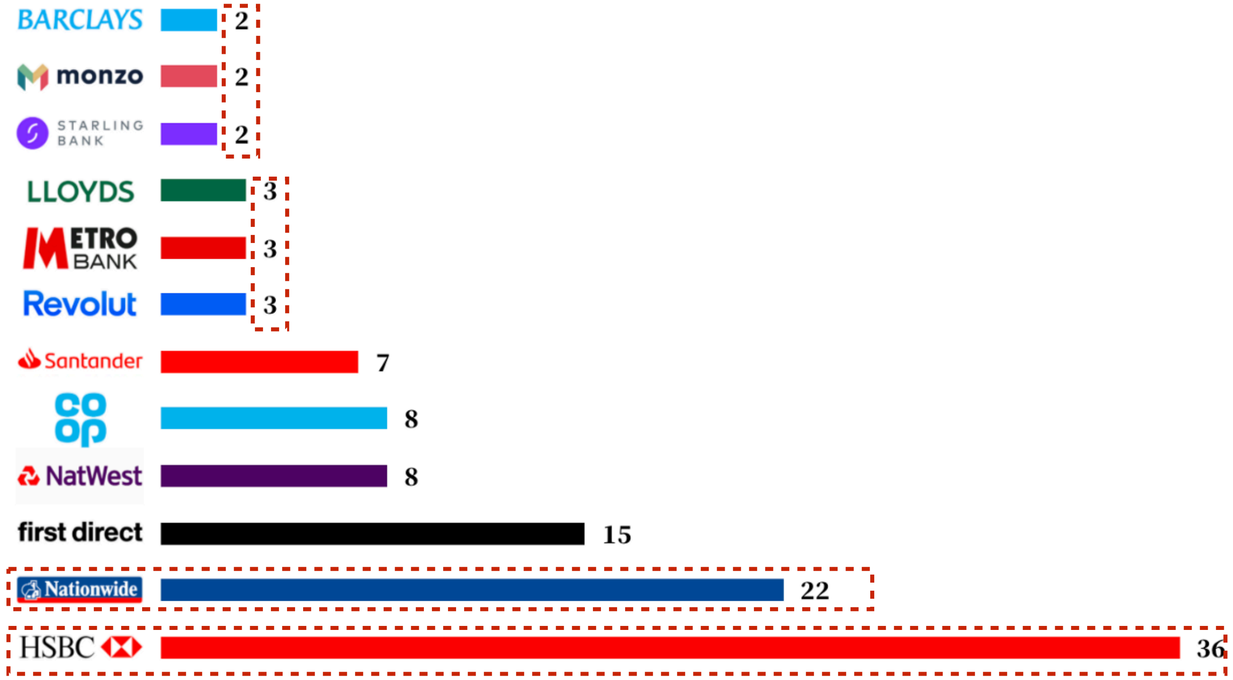
LES BANQUES TRADITIONNELS ONT DES PROCESSUS PLUS LENTS PAR RAPPORT À CEUX DES NÉO-BANQUES…

Il faut faire **5x plus de clics** **pour ouvrir un compte avec First Direct qu'avec Revolut**



Nombre de clics nécessaires pour ouvrir un compte bancaire

Les néo-banques, et à leur crédit les banques telles que Barclays, Lloyds et Metro envoient des cartes actives dans les 3 jours ouvrables, tandis que Nationwide le fait sous un délai de 22 jours et HSBC sous 36 jours

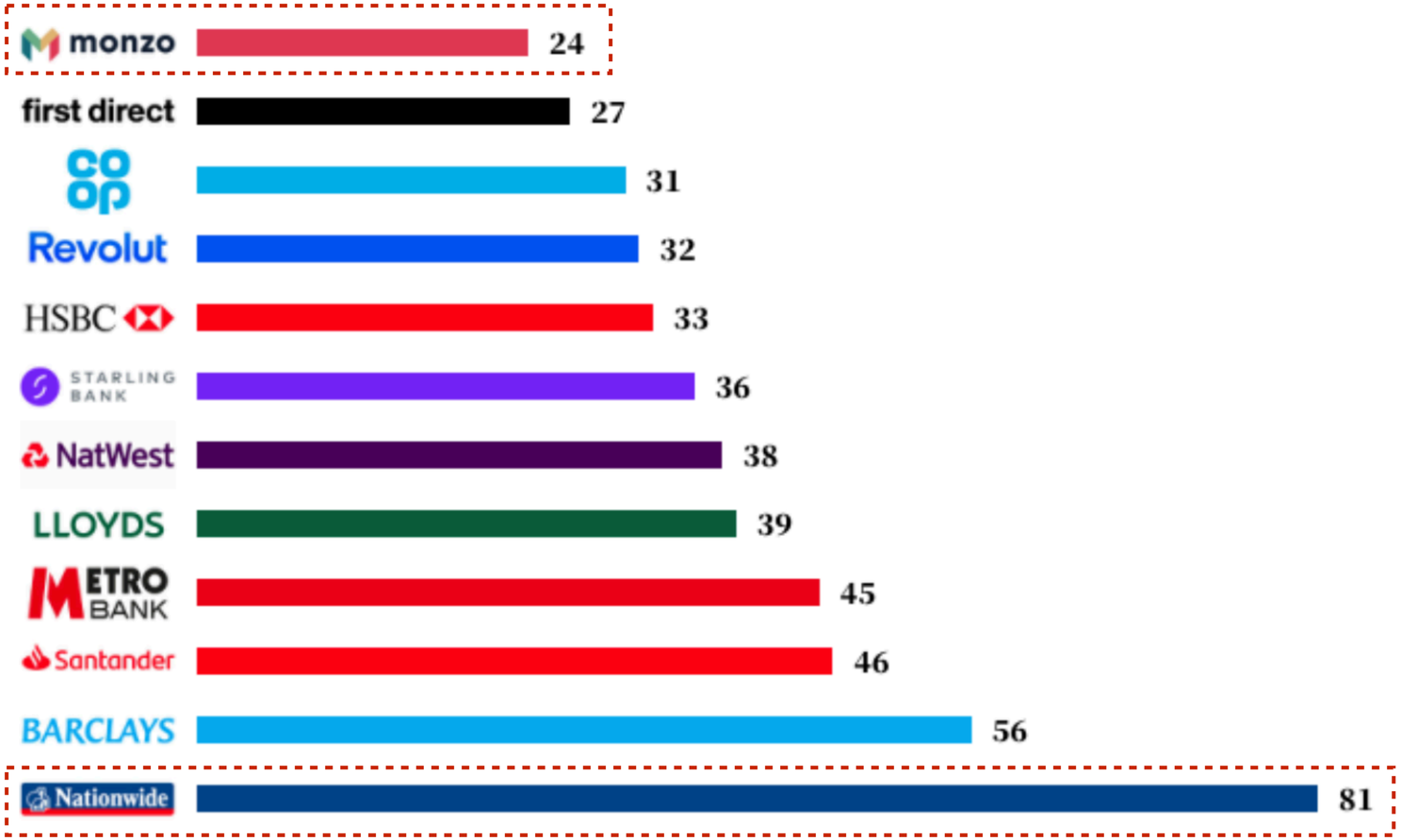


Nombre de jours ouvrables pour recevoir la carte bancaire actif

EMPLOYÉ DE HSBC PORTE MA CARTE AU BUREAU DE POSTE 🐌 :

👉UN MAUVAIS UX REND LES PAIEMENTS ENCORE PLUS DIFFICILES 📲

ENVOYER UN PAIEMENT AVEC LES NÉO-BANQUES EST PLUS RAPIDE QU'AVEC LES BANQUES TRADITIONNELLES



Le nombre de secondes nécessaires pour effectuer un paiement

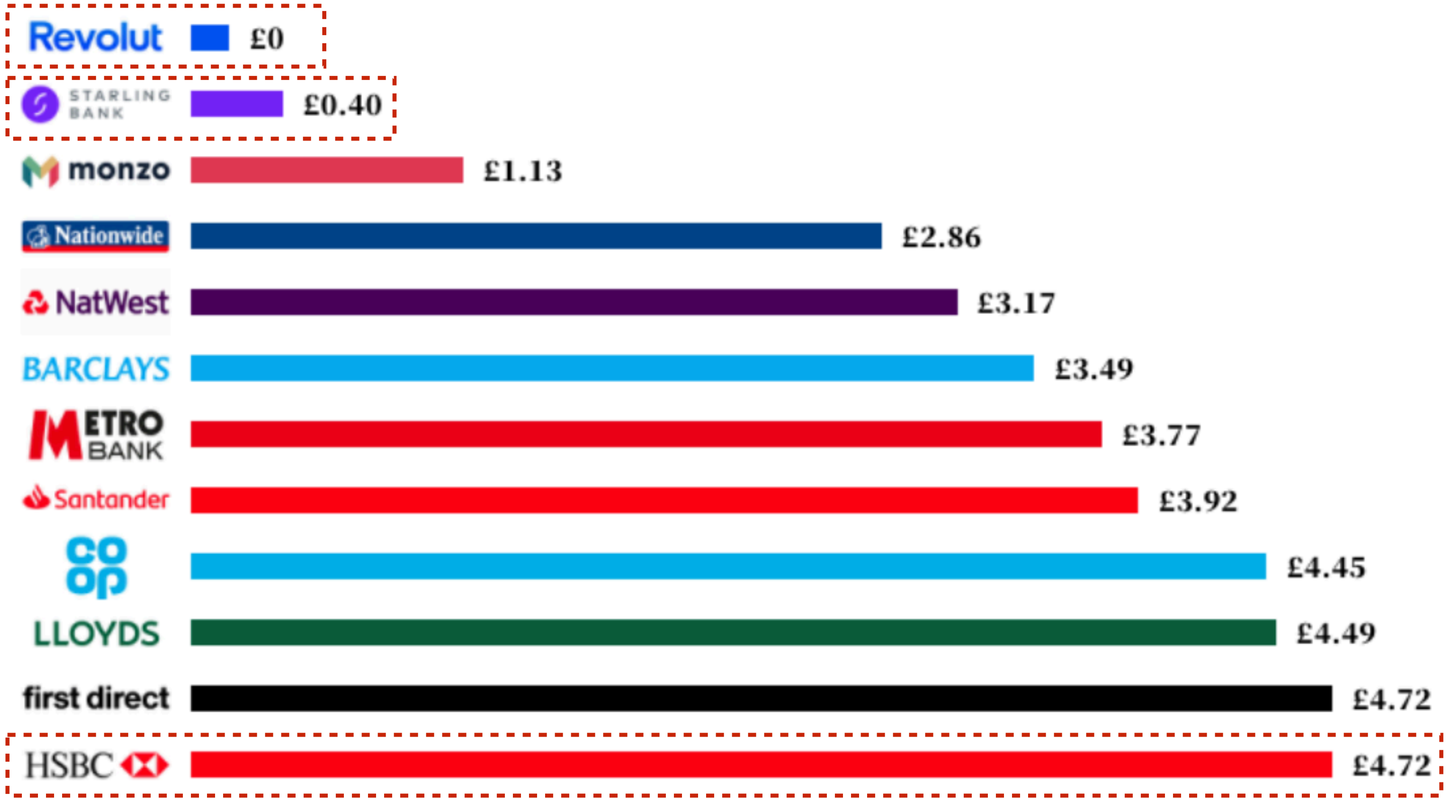
Envoyer un paiement avec **Monzo** est **3 fois plus rapide** qu'avec **Nationwide**

👉 LES FRAIS CACHÉS DANS LES TAUX DE CHANGE INTERNATIONAUX 💸

LES BANQUES TRADITIONNELLES IMPOSENT PLUS DE FRAIS CACHÉS DANS LES TAUX DE CHANGE INTERNATIONAUX QUE LES NÉO-BANQUES

Au Royaume-Uni,
lors de l'envoi de 100 GBP en USD,
Starling Bank n'a facturé que **0,40 GBP** par rapport à **HSBC** qui a, lui, facturé **4,72 GBP** pour le même service.

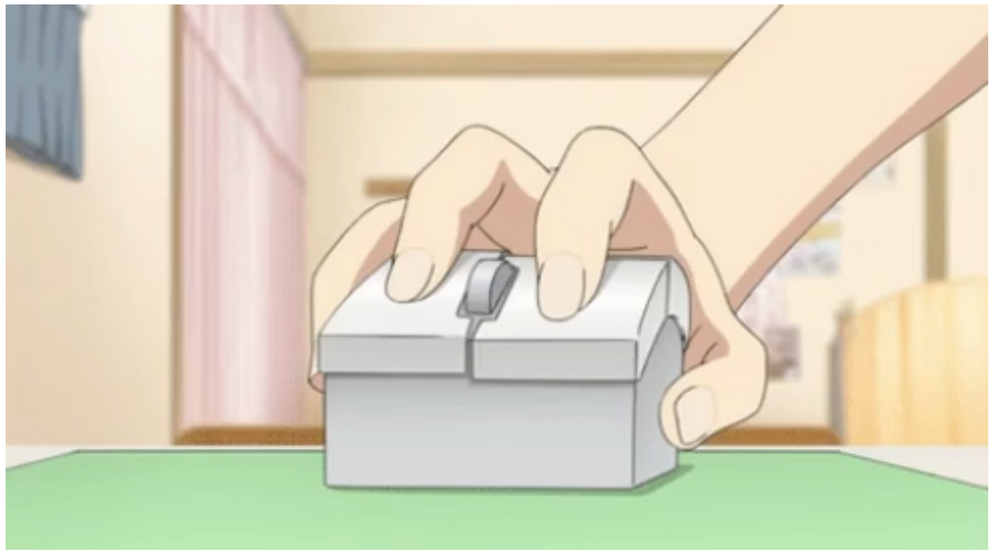
Revolut ne facture même pas la même transaction.



Coût (FX et accès au taux de change) d'envoi de 100 livres en USD

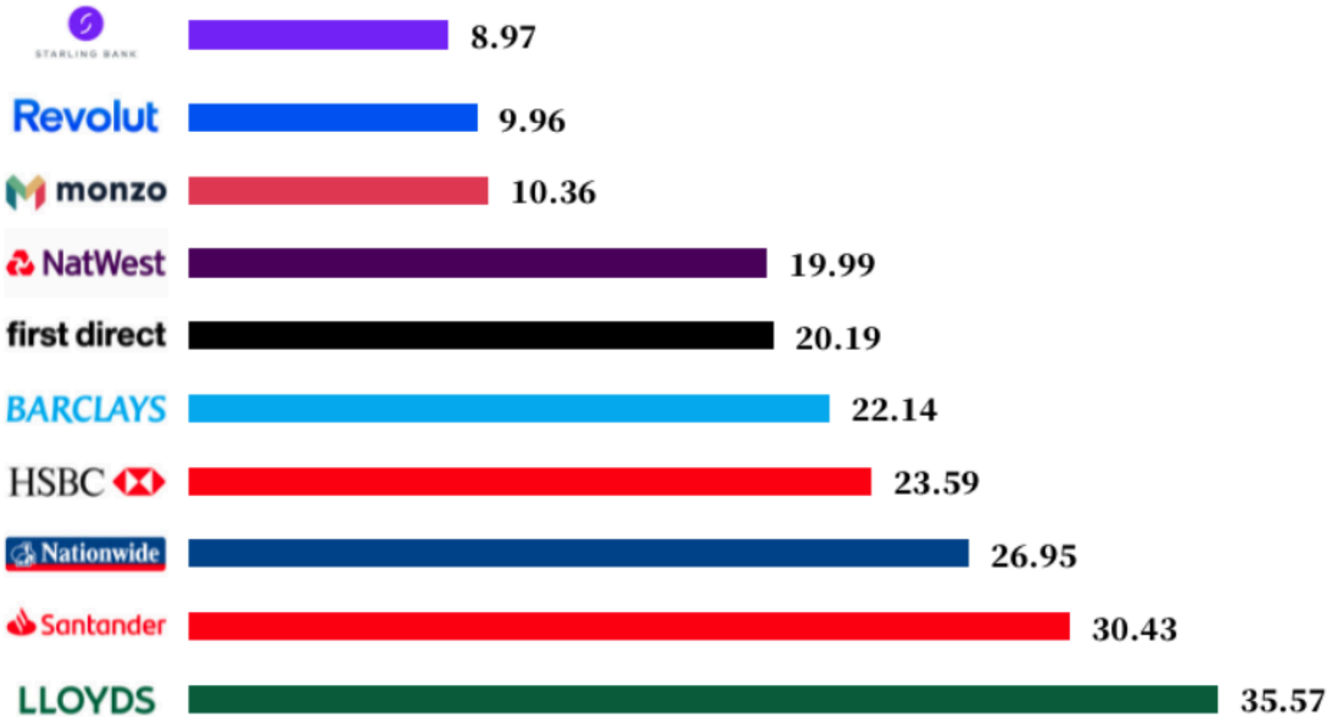
👉 L'AUTORISATION DE PAIEMENT PAS SUFFISAMMENT RAPIDE VIA L'OPEN BANKING 🔒

OPEN BANKING : L'INTÉGRATION DOIT RESPECTER PSD2 ET GDPR



Du point de vue du client, une autorisation de paiement Open Banking devrait prendre **≤ 10 secondes.**

Cette rapidité signifie qu'un travail approfondi doit être appliqué à la spécification de l'API et aux rails de paiement.



Le nombre de secondes à mettre pour terminer le parcours d'autorisation de paiement

👉 MAUVAIS SERVICE CLIENT : LA PLUPART DES BANQUES TRADITIONNELLES SONT LOIN DE POUVOIR RÉPONDRE RAPIDEMENT À UN APPEL TÉLÉPHONIQUE DES CLIENTS 💁‍♂️

LES EFFETS DU COVID (CONFINEMENT, TÉLÉTRAVAIL, LICENCIEMENTS…) = UN TEMPS D'ATTENTE LONG POUR LES CLIENTS

Le temps d'attente (les **banques traditionnelles**)

@États-Unis

👉 1 répondant sur 4 a déclaré avoir attendu **10 minutes ou +** pour parler à un conseiller bancaire en 2020.

👉 Le temps d'attente moyen en avril 2020 était de **6,87 minutes** contre 4,59 minutes en avril 2019.

US Retail Banking Satisfaction Study - J.D. Power

@Irlande

Banks Told Customer Service Wait Times 'Excessive' After Review

Banks leave customers waiting for up to two hours to get through on phone

Up to half of bank customers abandon calls, Central Bank finds

Le temps d'attente (les **banques en ligne**)

monabanq

1min d'attente environ

ING

1min d'attente environ

Boursorama Banque

4min d'attente environ

fortuneo BANQUE

3min d'attente environ

L'AVENIR DE LA RELATION CLIENT DANS LE SECTEUR BANCAIRE SERA PHYGITALE & OMNICANALE

L'UTILISATION DES INTERFACES MOBILES OU INTERNET EST DÉJÀ PRIVILÉGIÉE PAR LES CLIENTS DANS 71% DES CAS À LA SOLLICITATION D'UN CONSEILLER BANCAIRE EN AGENCE

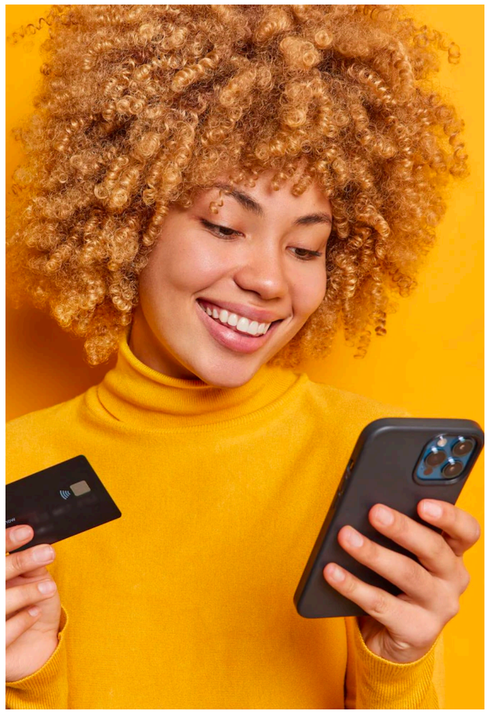
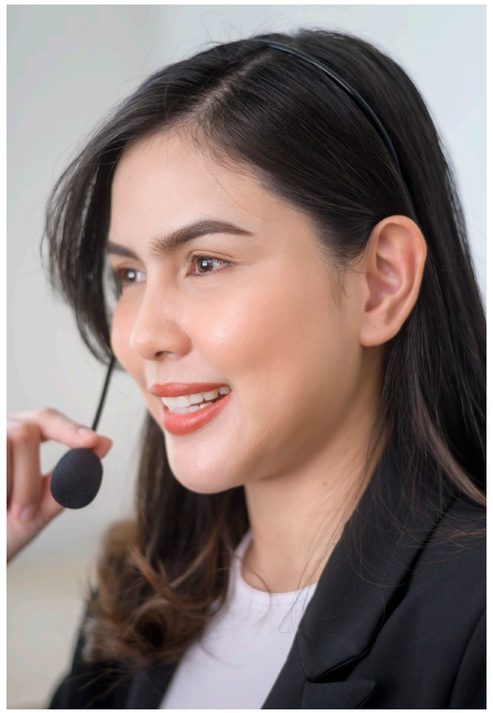
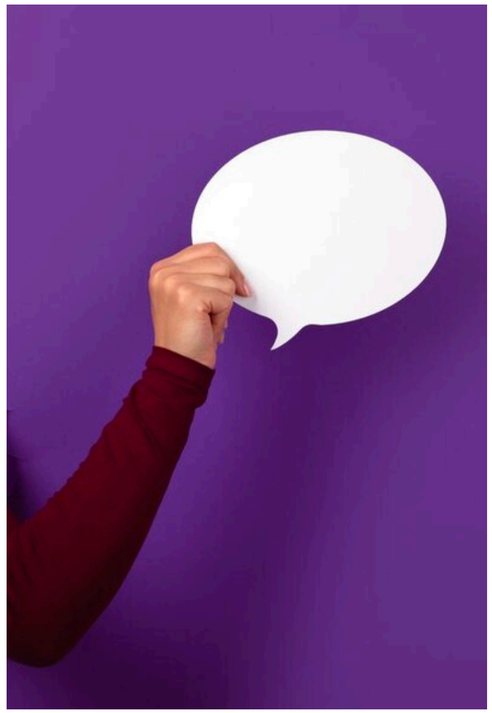
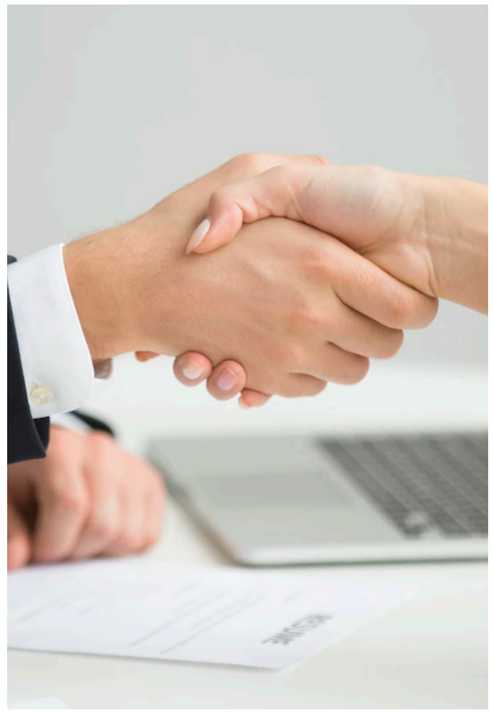
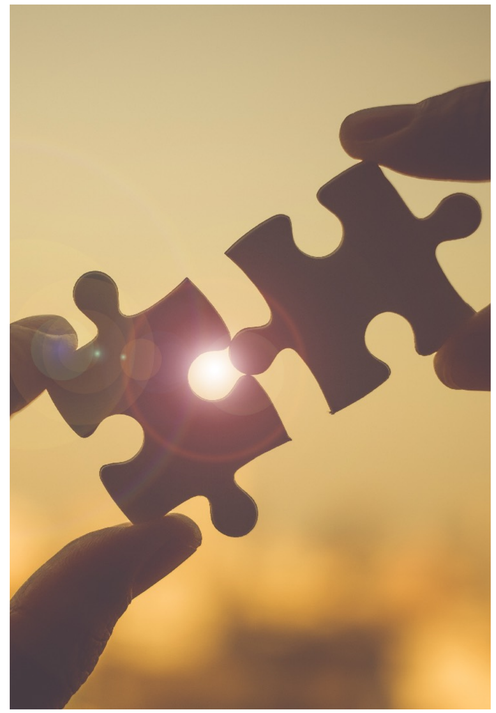
SOURCE(S) : DELOITTE, DELOITTE

UNE NOUVELLE RELATION CLIENT À IMAGINER

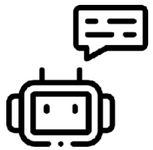
02

5 TENDANCES CLÉS QUI CHANGENT L'EXPÉRIENCE CLIENT DANS LE SECTEUR BANCAIRE

LES ATTENTES GRANDISSANTES DES CONSOMMATEURS TRANSFORMENT LES INTERACTIONS

LE CANAL MOBILE	LA DISPONIBILITÉ	LE DIALOGUE	LA CONFIANCE	LA PERSONNALISATION
				
L'agence principale des clients tient désormais dans leur poche.	Instaurer une confiance sur le long terme et être là au bon moment.	Le dialogue avec les clients doit devenir une seconde nature pour les banques.	Les comptes privés et sécurisés, une surveillance des fraudes, des notifications instantanées…	La personnalisation a un double enjeu: les clients veulent se sentir uniques et les banques veulent les fidéliser davantage.

LE SECTEUR BANCAIRE EST EN PLEINE MUTATION FACE AUX ATTENTES CROISSANTES DES CLIENTS SUR PLUSIEURS FRONTS

FUTUR SANS CARTE		Le paiement mobile et l'apparition de nouveaux outils (bague, reconnaissance faciale, ..), présagent un futur sans carte bancaire.
24/7		50% des agences bancaires sont destinées à fermer face aux technologies qui permettent un contact 24/7.
MOBILE BANKING		1 client sur 3 utilise une banque en ligne sur mobile et ceux qui y ont recours n'envisagent pas de revenir en arrière.
AUTOMATISATION		Les consommateurs souhaitent une automatisation dans leurs besoins journaliers mais préfèrent un conseiller pour des cas plus complexes.
CUSTOMER CENTRIC		Changement de paradigme vers une approche basée sur les besoins du client et non sur ce que les banques veulent vendre.
ABONNEMENTS		Évolution vers un modèle économique basé sur l'abonnement à des services premium mais qui nécessite une certaine transparence.

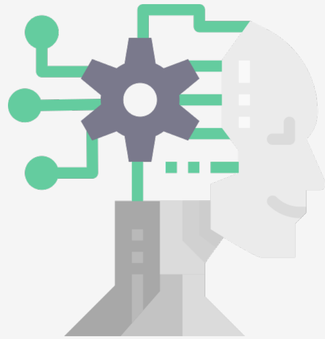
LA PANDÉMIE A ACCÉLÉRÉ LA TRANSFORMATION DIGITALE DU SYSTÈME D'INFORMATION ET DE L'ORGANISATION DES BANQUES

D'UNE RELATION CLIENT DIRECTE, PARFOIS HYBRIDE AVEC UN MÉLANGE DE NUMÉRIQUE ET DE CONTACTS RÉELS, LES BANQUES SE SONT RETROUVÉES À EXERCER UN LIEN 100% DIGITAL

La Société Générale a dû déployer en 15 jours l'accès à distance de 50 000 collaborateurs

Des simplifications des procédures opérationnelles

Des recours intensifs aux outils digitaux face à l'afflux des demandes de prêts garantis par l'Etat (PGE)



La robotisation des traitements d'information ou des workflows d'approbation de signatures digitales

…MAIS AUSSI CELLE DES PARCOURS CLIENTS

D’UNE RELATION CLIENT DIRECTE, PARFOIS HYBRIDE AVEC UN MÉLANGE DE NUMÉRIQUE ET DE CONTACTS RÉELS, LES BANQUES SE SONT RETROUVÉES À EXERCER UN LIEN 100% DIGITAL

22%

des Français disent utiliser davantage leur appli bancaire qu'avant la pandémie

28%

des Français se rendent à l’agence moins souvent effectuant eux-mêmes la majorité de leurs opérations

LES BANQUES DIGITALES ONT DÉVELOPPÉ LEURS OFFRES À DISTANCE POUR RÉPONDRE AUX NOUVEAUX BESOINS CLIENTS

LES BANQUES DIGITALES SE MOBILISENT AU SERVICE DE TOUS :

BANQUES EN LIGNE

- Déblocage d'assurance vie et vente d'actions en ligne
- Réduction des frais bancaires

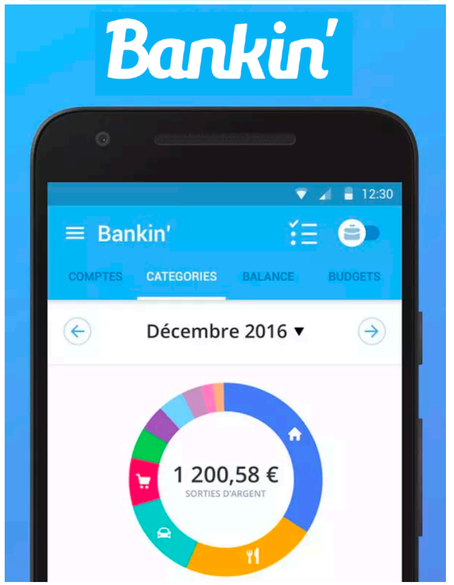
NEOBANQUES

- Ouverture fluide de comptes en banque
- Partage de compte avec des tiers
- Accès à un compte et une carte de paiement aux clients interdit bancaire

SERVICES DE PAIEMENT

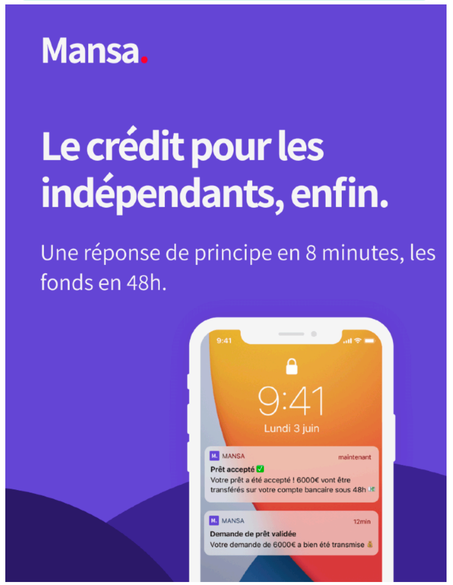
- L'app qui regroupe paiement mobile, entre amis, cagnottes mais aussi les offres exclusives
- Paiement en magasin et en ligne via mobile
- Ajouter des cartes de fidélité

AGREGATEURS



- Rôle de pédagogie pour identifier l'impact de baisse de revenus sur les dépenses
- Coaching budgétaire pour aider à réduire les dépenses contraintes (énergie / télécom)

PRÊTS SIMPLIFIÉS



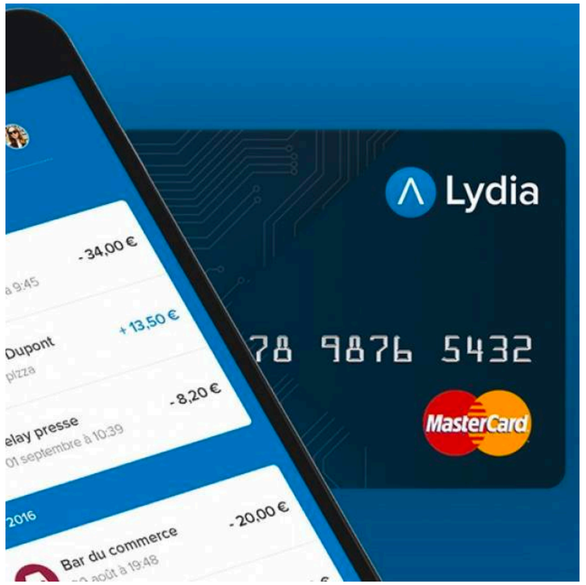
- Prêt aux personnes ayant des difficultés d'accès au crédit (indépendants, freelance)
- Mise à disposition rapide de fonds pour couvrir des dépenses imprévues
- Crédit 100% en ligne et sans envois postaux

SOURCE(S) : KPMG

LES SERVICES BANCAIRES ENGAGÉS FACE À LA PANDÉMIE

LA PANDÉMIE A PERMIS AUX BANQUES DE MONTRER QU'ELLES POUVAIENT JOUER PLEINEMENT UN RÔLE SOCIÉTAL

LYDIA



Lydia a supprimé les frais de la solution d'encaissement à distance et mis en place un onboarding simplifié pour les professionnels de santé

LEETCHI

Leetchi exonère de toutes commissions les cagnottes à destination du personnel soignant, et des hôpitaux lors du Covid-19

BPI FRANCE

Younited Business Solutions et Bpifrance se sont associés pour lancer une plateforme digitale dédiée au dispositif « Prêt Rebond » afin de permettre aux TPE et PME de renforcer leur trésorerie en moins de 7 jours

BOURSORAMA

Lancement d'un CSL solidarité rémunéré à 1% et versement par Boursorama de 1€ à l'Alliance Tous Unis contre le Virus pour chaque euro d'intérêt versé

SOURCE(S) : IESC ANGERS, KPMG

LES MILLENNIALS ET LA GÉNÉRATION Z SONT ATTIRÉS PAR LES NÉOBANQUES

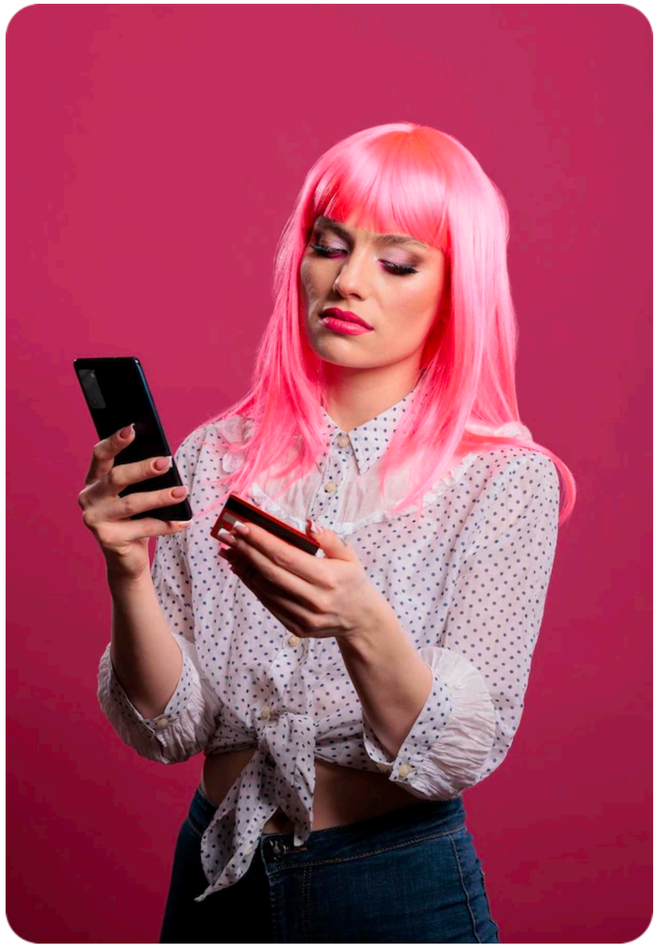
AVIDES DE NOUVELLES TECHNOLOGIES, LES JEUNES SONT PARTICULIÈREMENT INTÉRESSÉS PAR LES SERVICES QUE PROPOSENT LES NÉOBANQUES

Des offres bancaires adaptées aux jeunes

- 👉 Tarifs attractifs
- 👉 Ouverture de compte sans condition de revenus
- 👉 Possibilité de parrainage et prime de bienvenue
- 👉 Simplicité basée sur l'utilisation d'une application en ligne
- 👉 Services bancaires innovants

Le même langage

- 👉 Fun
- 👉 Flexibilité
- 👉 Adaptation
- 👉 Transparence



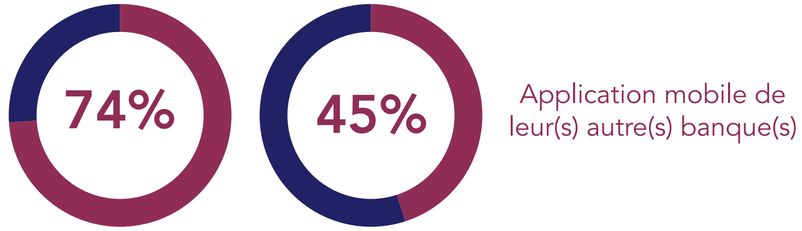
LES MILLENNIALS VEULENT AVOIR ACCÈS AUX SERVICES BANCAIRES AUSSI SIMPLEMENT QU'AVEC DES APPLICATIONS DE TYPE UBER, SPOTIFY OU DELIVEROO

LE MONDE DES SERVICES BANCAIRES EN LIGNE EST EN CONSTANTE ÉVOLUTION ET LES NOUVELLES GÉNÉRATIONS N'AURONT PEUT-ÊTRE JAMAIS À SE RENDRE DANS UNE BANQUE EN PERSONNE

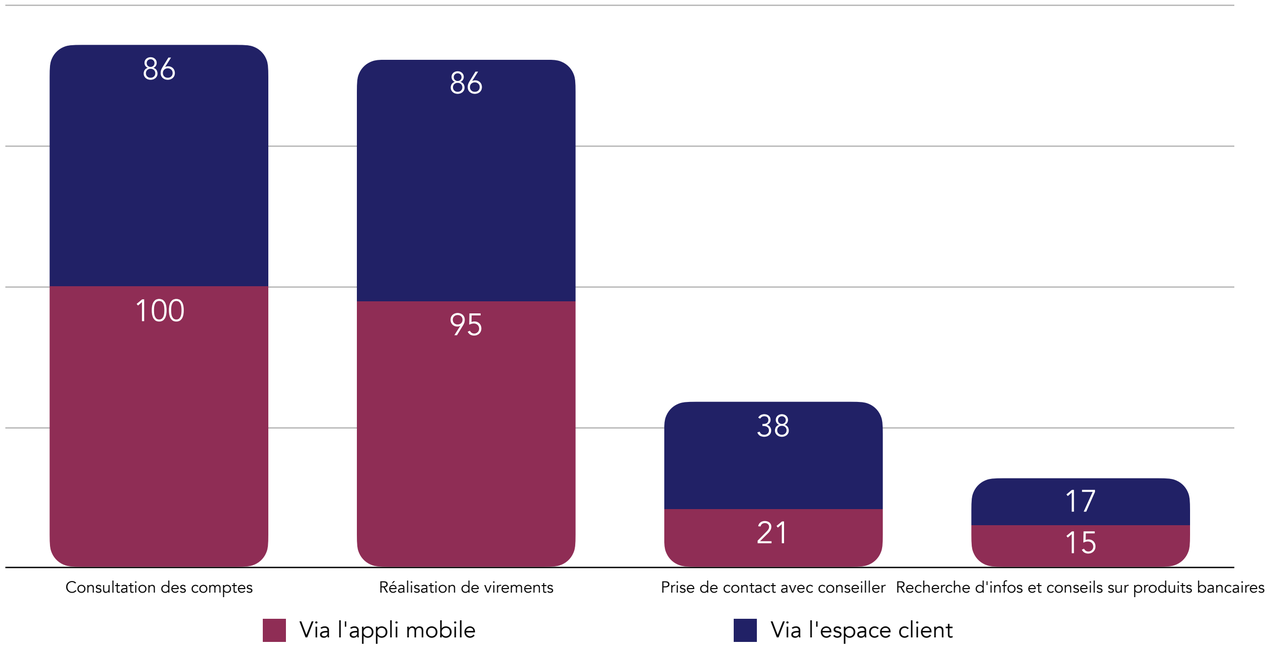
À la place, ils gèrent toutes leurs finances à partir de leurs **appareils numériques**.

C'est loin de l'expérience de leurs grands-parents, pour qui la grande banque était une institution vitale.

Taux de téléchargement de l'application mobile bancaire



Taux d'utilisation de l'application mobile bancaire vs espace client (Millennials)



25% DES MILLENNIALS DÉCLARENT QU'ILS POURRAIENT CHANGER DE BANQUE POUR UNE BANQUE PROPOSANT PLUS DE SERVICES À DISTANCE

GAGNER LE CŒUR ET L'ESPRIT DE LA GÉNÉRATION Z

LES NÉO-BANQUES DOIVENT CONSTRUIRE LA BANQUE DU FUTURE ET REPENSER LES PRODUITS POUR LA GÉNÉRATION Z

1

Créer des **expériences personnalisées** et des **interactions authentiques**

2

L'éducation financière est clé

3

Concevoir des **services inspirant une connexion émotionnelle** avec les clients

4

Capitaliser sur l'**Open Banking** pour lancer de nouvelles fonctionnalités

5

Contactez les zoomers selon leurs **habitudes** et leurs **préférences**

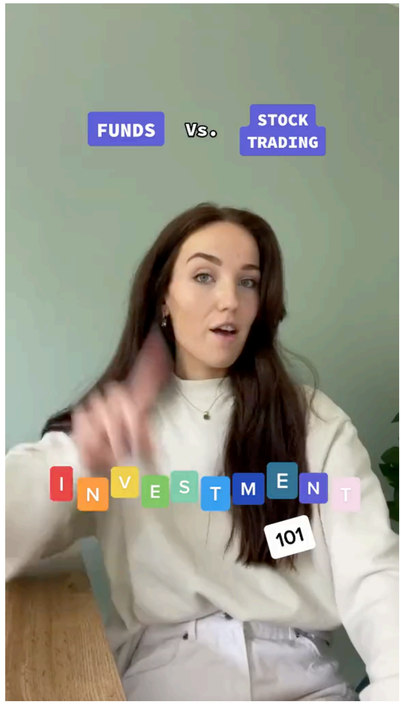
« DON'T PUSH TO WHERE YOU WANT TO BE, MEET THEM WHERE THEY ARE ! »

CONTACTEZ LES ZOOMERS SELON LEURS HABITUDES ET LEURS PRÉFÉRENCES POUR LEUR PROPOSER UNE EXPÉRIENCE CLIENT CONFORME À LEURS GOÛTS 🤳

L'Agence Trio x Raiffeisen Bank

L'Agence Trio et Raiffeisen ont collaboré et co-créé la campagne 2022 à destination de la jeune génération avec pour objectif de rendre le secteur bancaire et la Gen Z compatibles.

Plum se lance sur TikTok

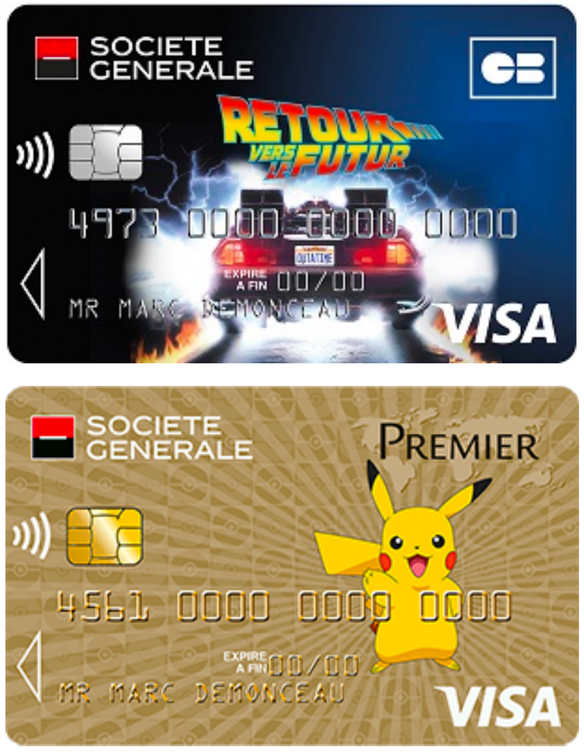


La fintech Plum utilise TikTok dans sa quête d'acquisition de clients.

GAGNER LE COEUR DES JEUNES : LES CARTES BANCAIRES SUR MESURE COMME UN PETIT PLUS POUR UNE PERSONNALISATION TOUJOURS PLUS ABOUTIE 🎨

LES ACTEURS TRADITIONNELS ET LES NÉO-BANQUES S'Y LANCENT AVEC LES PHRASES PROMO TRÈS CATCHY

Société Générale

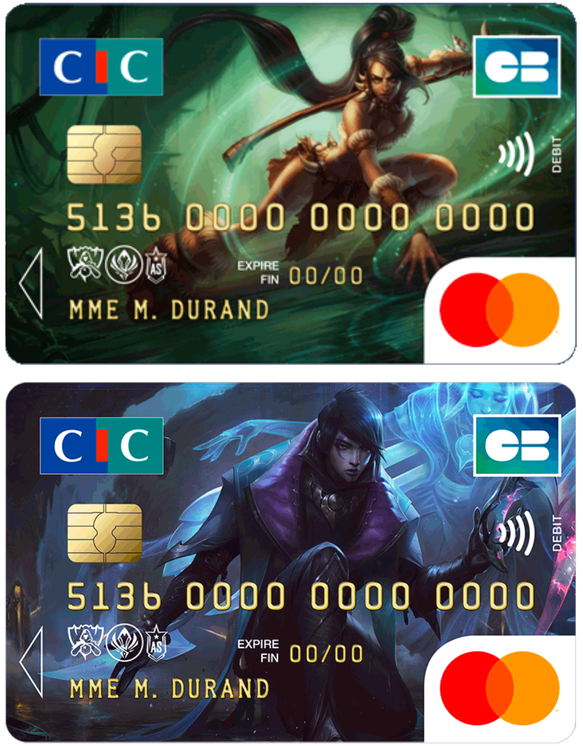


« Affichez vos goûts, vos passions et votre personnalité sur votre carte bancaire parmi plus de 180 modèles ! »

BNP Paribas

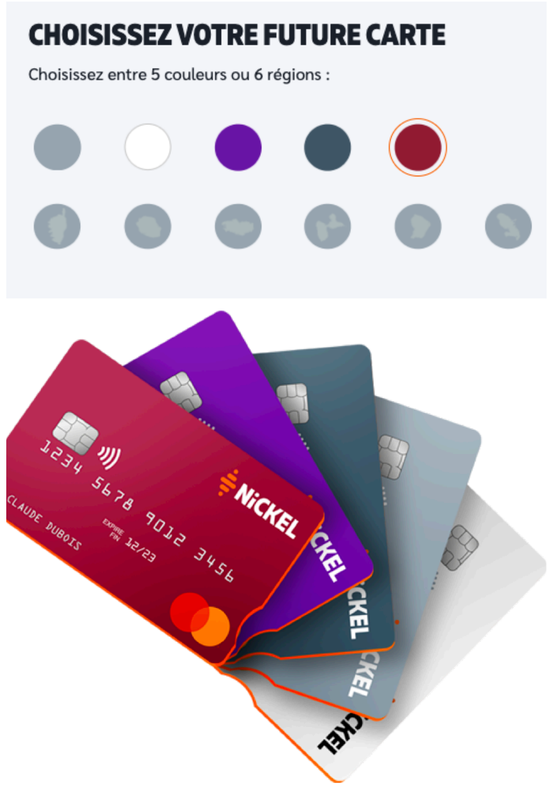
« Rendez votre carte cinéphile grâce à un des visuels de la galerie cinéma »

CIC



« CIC Mastercard x League of Legends à l'effigie de vos champions préférés. »

NICKEL



« Une carte nominative au design personnalisé qui vous ressemble. »

DE LA FINTECH AU DEFI : VERS DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS

03

PARLONS EXPÉRIENCE CLIENT : EN 2010, MONABANQ SE MOQUE DES PRATIQUES DES BANQUES TRADITIONNELLES… 🤡

…EN 2022, CES SITUATIONS SONT ENCORE D'ACTUALITÉ !!!

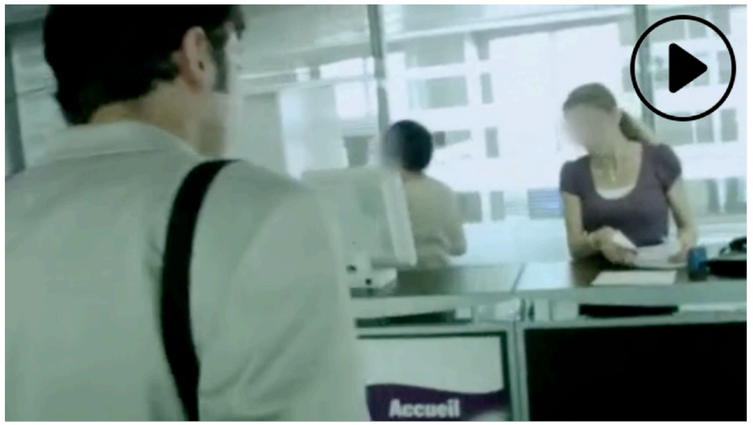
UNE PRISE DE RENDEZ-VOUS COMPLIQUÉE

Une **prise de rendez-vous** avec un conseiller bancaire compliquée, lorsque l'on travaille de 9h à 18h !

CONTACTER SON CONSEILLER PAR TÉLÉPHONE

Contacter son conseiller directement par téléphone, mission impossible !

LES SERVICES INSATISFAISANTS MAIS COÛTEUX



Un chèque ne se crédite qu'en 48h ouvrés, mais les agios sont comptés même le week end !

LES NÉOBANQUES EN PROFITENT ! 📈

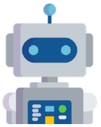
LES 26 PREMIÈRES NÉOBANQUES MONDIALES DONT CHIME ET REVOLUT ACQUIÈRENT 38M CLIENTS GRÂCE À UNE MEILLEURE EXPÉRIENCE UTILISATEUR

Les neo-banques utilisent 2 approches client différentes qui permettent une meilleure expérience client :

- **Freemium** (une stratégie commerciale associant une offre "premium" haut de gamme et payante à une offre basique, en libre accès)
- **Multi-Tiered System of Support** est un cadre systémique d'amélioration continue dans lequel la résolution de problèmes et la prise de décision basées sur des données sont pratiquées à tous les niveaux du système bancaire pour garantir une meilleure expérience client

LA TECH TRANSFORME L'EXPÉRIENCE CLIENT DANS LE SECTEUR FINANCIER

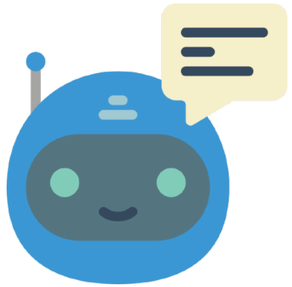
FOCUS IA X FINTECH : PERFECTIONNER LA RELATION CLIENT DANS TOUS LES DOMAINES

BANQUE RETAIL		Cybersécurité, gestion automatisée du crédit et du risque, ...
PAIEMENTS		Paiement en face à face, détection des fraudes, ...
WEALTHTECH		Robo-advisors pour l'investissement passif, outils d'automatisation, ...
INVESTISSEMENTS		Négociation automatisée, modèles d'évaluation automatisés, ...
REGTECH		Automatisation pour KYC & AML, Automatisation pour la surveillance des traders, ...
INSURTECH		Traitement automatisé des sinistres, marketing automatisé de la souscription, ...
SANTÉ		Paiements digitaux automatisés, médecine préventive, ...

LA TECH TRANSFORME L'EXPÉRIENCE CLIENT DANS LE SECTEUR FINANCIER

FOCUS IA : AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT AINSI QUE LES PROCESSUS DE BACK-OFFICE

Bots conversationnels



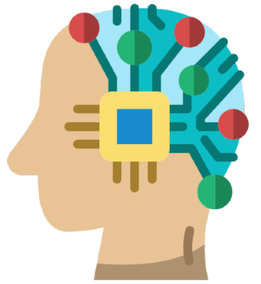
Authentification biométrique

Agents de crédit virtuels

Smile-to-pay

Analyse en temps réel et suivi des risques

Vision artificielle pour la digitalisation de documents



Robots humanoid

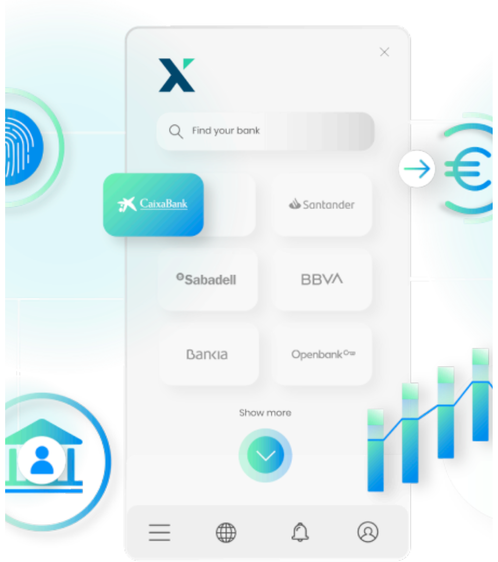
Détection des fraudes et des attaques

Back office → Front office

LA TECH TRANSFORME L'EXPÉRIENCE CLIENT DANS LE SECTEUR FINANCIER

DES SERVICES POUR RENDRE LES OPÉRATIONS BANCAIRES +FACILES & +TRANSPARENTES

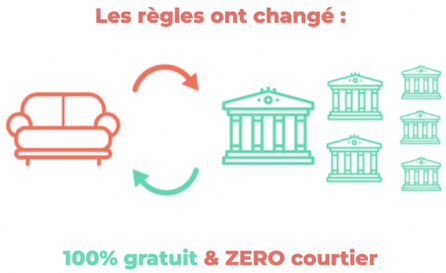
unnax



Unnax offre des services d'agrégation bancaire, de paiement, d'embarquement et de monnaie électronique par le biais d'une plateforme unique de services bancaires en ligne basée sur une API.

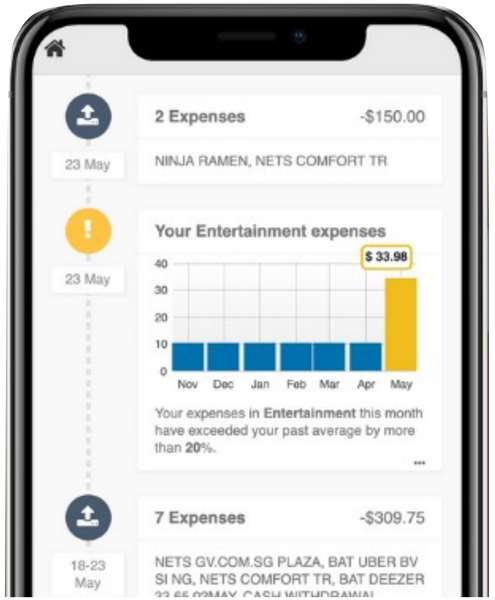
Banket

Toutes les banques me veulent



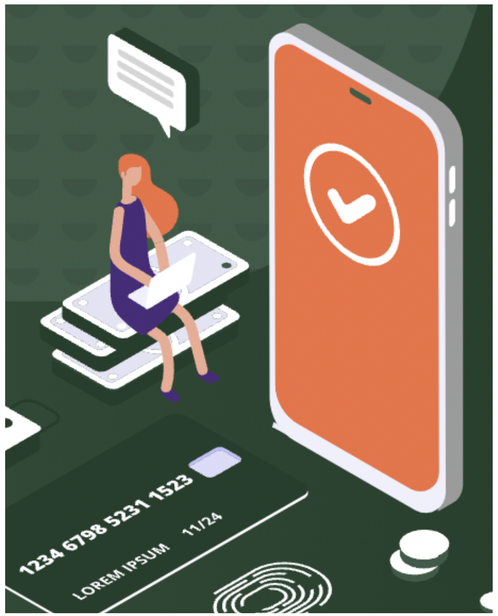
Banket est une plateforme en ligne spécialisée sur laquelle vous publiez votre demande de prêt hypothécaire afin que les banques puissent la consulter et vous contacter directement.

MONEYTHOR



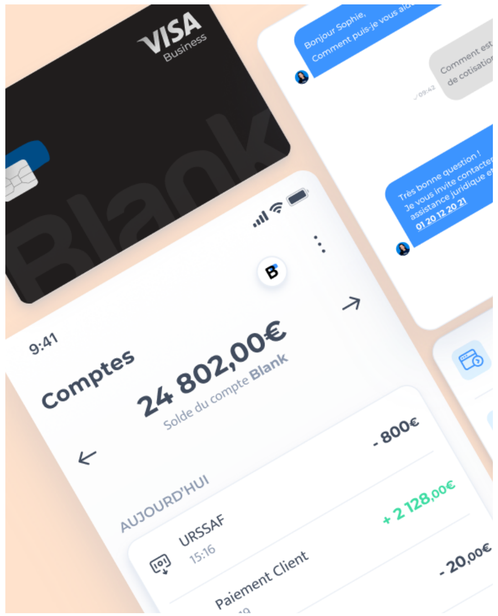
Moneythor aide les banques à fournir des recommandations personnalisées et contextuelles à leurs clients.

pono



Pono est la première solution SaaS de gestion des garanties pour les banques et les prêteurs alternatifs.

Blank

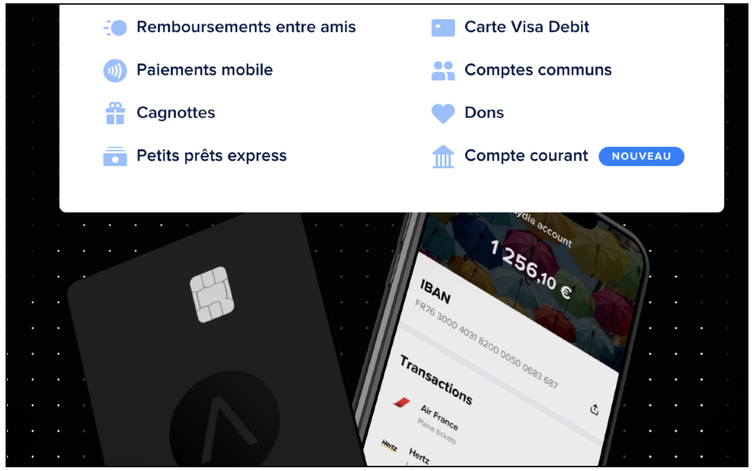


Blank est une néobanque développée spécifiquement pour répondre aux besoins des professionnels indépendants et des freelances.

LA TECH TRANSFORME L'EXPÉRIENCE CLIENT DANS LE SECTEUR FINANCIER

LES FINTECHS RENDENT LES PAIEMENTS DIGITAUX ET FACILES POUR AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT

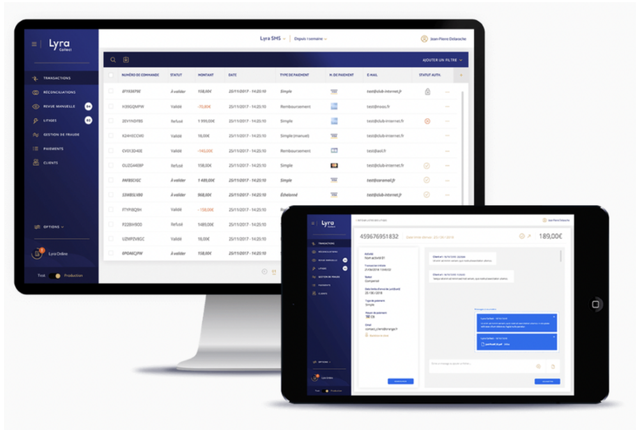
Lydia



Lydia est une startup de paiement P2P proposant des comptes, des cartes de paiement, des prêts, des assurances et des cartes cadeaux.

Lydia remplace le RIB par un numéro de téléphone pour effectuer des transactions rapides et sécurisées entre particuliers. Pour les paiements en magasin, un QR code sécurisé et biométrique remplace la carte bancaire.

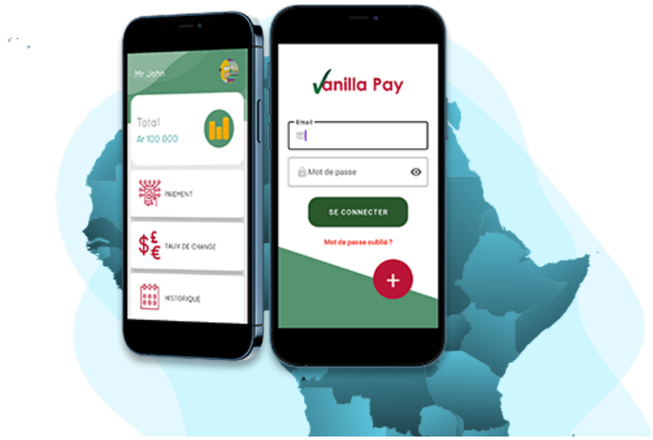
Lyra



Lyra Network représente 10 filiales à travers 3 continents travaillent quotidiennement pour **soutenir et conseiller les clients sur leurs questions liées au paiement**.

→ Solution de paiement en ligne
→ Paiement récurrent
→ Paiements internationaux
→ Paiement mobile
→ Place de marché

Vanilla Pay



Vanilla Pay est une fintech visant à **simplifier les voyages en Afrique pour les touristes avec une appli numérique de paiement en face à face utilisant la blockchain et l'IA**.

→ Approvisionnement du compte avec la carte de crédit.
→ Historique des dépenses
→ Paiement en saisissant le numéro de téléphone mobile du destinataire.
→ Cashback

LA TECH TRANSFORME L'EXPÉRIENCE CLIENT DANS LE SECTEUR FINANCIER

ÉVALUER LES RISQUES ET PRÉVENIR LA FRAUDE

THEOLEX

Search
Draw on an exhaustive database of over 2000 negotiated settlements and regulatory orders.

Compare
Create instant comparisons to identify elements relevant to your situation.

Prevent
Use AI to anticipate risks and act before being sanctioned.

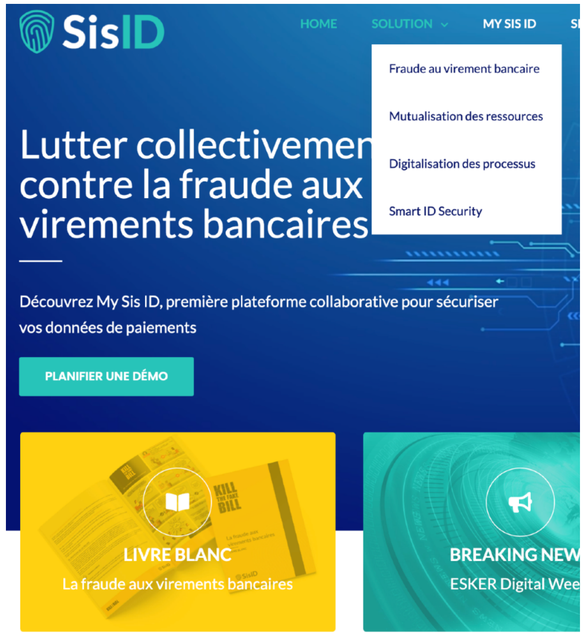
Negotiate
Rely on existing negotiated settlements relevant to the situation of the business under regulatory scrutiny.

Theolex est une legaltech qui s'appuie sur l'**IA pour quantifier les risques juridiques et financiers d'une entreprise** à partir de l'analyse des décisions réglementaires et des règlements négociés d'une base de données exhaustive.

AfterData
customer data intelligence

AfterData a créé une plateforme qui **prédit le comportement des clients et identifie les fraudes** grâce à des algorithmes d'intelligence artificielle.

SisID



Sis ID aide les entreprises à lutter contre la fraude et à sécuriser leurs données de paiement grâce à une **plateforme collaborative**.

AP SCAN

AP Solutions IO propose des **solutions de filtrage et de connaissance des clients** pour les professionnels. L'APScan optimise, automatise la vérification des noms et le traitement des contreparties à haut risque.

LES BANQUES DOIVENT MIEUX EXPLOITER LES DONNÉES ET L'IA POUR PERSONNALISER L'EXPÉRIENCE, RENFORCER LES RELATIONS ET OPTIMISER LA VALEUR CLIENT

LES CLIENTS SONT EN MESURE DE CHANGER DE FOURNISSEUR DE SERVICES EN UN SIMPLE CLIC,
LES BANQUES TRADITIONNELLES DOIVENT RENFORCER LEURS CAPACITÉS SUR LES DONNÉES

75%

des clients interrogés plébiscitent les **services des FinTechs, plus économiques et plus fluides**, ce qui augmente leurs **attentes en matière de services bancaires numériques.**

CEPENDANT, LES BANQUES TRADITIONNELLES PEINENT À RÉPONDRE À CES ATTENTES :

95%

des dirigeants estiment que leurs **systèmes et ressources technologiques actuels sont obsolètes et ne leur permettent pas d'exploiter pleinement leurs données** pour des stratégies de croissance centrées sur le client.

70%

des cadres bancaires sont préoccupés par le fait de **ne pas disposer de ressources suffisantes pour l'analyse des données.**

(Selon le World Retail Banking Report 2022)

L'ARRIVÉE DES CRYPTOMONNAIES A ÉTÉ PERTURBATEUR DANS LE PAYSAGE FINANCIER, OFFRANT UN PLUS GRAND NOMBRE D'AVANTAGES POUR L'UTILISATEUR

LES CRYPTOS S'AFFRANCHISSENT DES INSTITUTIONS BANCAIRES TRADITIONNELLES

🌍 **Des paiements instantanés dans le monde entier :**
Les coûts de transaction des crypto-monnaies sont faibles et les paiements peuvent être effectués presque immédiatement et dans le monde entier

🔑 **Les crypto-monnaies sont votre propriété :**
Les crypto-monnaies sont entièrement sous votre gestion et votre propriété et personne d'autre ne peut les utiliser

💰 **Intégrité des transactions :**
Parfois, la durée ou l'historique d'une blockchain est également une garantie de la confiance que les utilisateurs lui accordent

💼 **Vous pouvez emporter des crypto-monnaies partout :**
Les crypto-monnaies sont stockées dans un portefeuille numérique (wallet) que vous pouvez gérer depuis votre ordinateur, votre téléphone ou que vous pouvez stocker dans un portefeuille matériel

🏦 **Services bancaires pour les personnes non bancarisées :**
Les crypto-monnaies et la technologie blockchain permettent à ces personnes d'effectuer des transactions financières via la biométrie et un téléphone mobile et d'accroître ainsi leur prospérité

SOURCE(S) : CM ALLIANCE, LYZI

LES CRYPTO-MONNAIES VONT LIMITER LE POUVOIR DES GOUVERNEMENTS

« Auparavant, il y a beaucoup de choses que les gouvernements faisaient. Nous avions des esclaves, et c'était négatif.
Aujourd'hui, les services publics dans le monde ont des revenus fiscaux parce que nous avons besoin de services publics.
Mais quel contrôle les gouvernements devraient-ils avoir sur l'économie ? Devraient-ils avoir tout ce pouvoir par sa monnaie ? Rien n'est complètement stable.
Je pense que l'idée que tout devrait être contrôlé par le gouvernement n'est pas la solution. Nous devons effectivement tester ces limites et explorer de meilleures solutions. »

- Changpeng Zhao,
Founder / CEO (**Binance**)

DEFI : ENCORE PLUS D'AVANTAGES ET DE LIBERTÉ POUR LES CLIENTS PAR RAPPORT AUX BANQUES TRADITIONNELLES

Banque traditionnelle		Finance décentralisée
👉 Environ 2 milliards de personnes dans le monde n'ont pas accès à un compte bancaire	→	👉 Les applications DeFi sont accessibles à toute personne disposant d'une connexion Internet
👉 L'argent détenu sur un compte bancaire est contrôlé par une institution	→	👉 Les particuliers conservent le contrôle total de leurs finances
👉 Les transactions peuvent prendre des jours pour être effectuées	→	👉 Les transactions peuvent être réglées presque instantanément
👉 L'accès aux services bancaires et d'investissement est limité à certains moments	→	👉 Les applications de financement décentralisé sont disponibles 24h/24 et 7j/7
👉 Les banques offrent des taux d'intérêt minimaux pour les dépôts, ce qui limite le potentiel de gain des clients	→	👉 Les applications DeFi offrent des taux d'intérêt beaucoup plus élevés sur les dépôts

Traditional Finance

HUB INSTITUTE

MERCI

www.hubinstitute.com