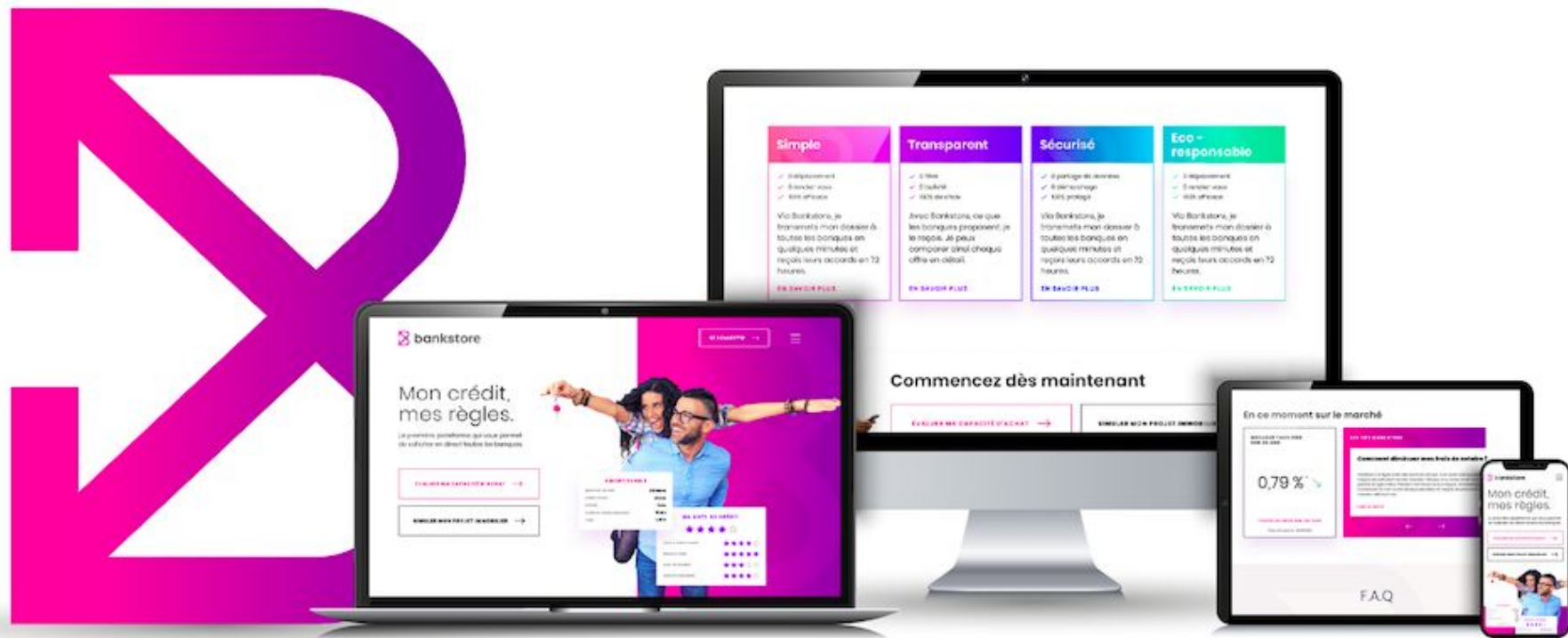




Mon crédit, mes règles





Mon crédit, mes règles

Ne perdez plus de temps
dans des mises en relation
qui n'aboutissent pas
ou qui vous coûtent cher.

**Bankstore, c'est LA plateforme
qui surfacilite
le matching Emprunteurs/Banques
et dynamite les solutions existantes.**





POURQUOI BANKSTORE ?

01

1.1 UN MARCHÉ CANNIBALISÉ PAR LE COURTAGE

LE COURTAGE PREND TROP DE PLACE

- Coût d'acquisition client
- Dépendance des banques
- 40% du marché

UN RÉFLEXE POUR LES EMPRUNTEURS

- Croyance de négociation
- Croyance de consultation exhaustive
- Croyance d'expertise
= perte d'image pour les banques

UNE NOUVELLE CONCURRENCE

- Perte de business potentiel : les courtiers distribuant assurances prêt · auto · habitation, crédit conso, épargne et placements...

1.2 POUR LES EMPRUNTEURS PAS DE SOLUTION OPTIMALE POUR TROUVER UN FINANCEMENT

L'emprunteur souhaite accéder gratuitement, facilement et choisir en connaissance de cause l'**OFFRE** qui **LUI** correspond.

- **DÉMARCHER SEUL LES BANQUES :**
Long, difficile, complexe

- C'est gratuit mais long
- Difficile de tout comprendre
- On ne peut pas comparer facilement
- Comment savoir si c'est la bonne offre ?

- **PASSER PAR UN COURTIER :**
Payant, long, pas de choix

- Payant sans maîtrise du timing
- Croyance que toutes les banques sont consultées (dans les faits 2-3 max)
- Le courtier oriente selon ses intérêts
- L'emprunteur n'a pas/peu de choix

1.3 POUR LES BANQUES PAS DE SOLUTION OPTIMALE POUR TOUCHER LES EMPRUNTEURS

La banque veut toucher 100% des emprunteurs correspondant à ses critères, les convertir en clients, en leur faisant l'**OFFRE** facilement et en étant sûre d'être choisie, le tout au meilleur coût.

- **DÉMARCHER SEUL LES EMPRUNTEURS :**
Coûteux, chronophage,
taux de conversion faible

- Coût marketing élevé
- Obligation de traiter tous les dossiers
- Taux de conversion faible
- Presque toujours en concurrence

- **PASSER PAR UN COURTIER :**
Coûteux, manque de transparence,
taux de conversion décevant

- Coût jusqu'à 1% par dossier financé
- Frais de dossier limités par convention
- Dossiers embellis
- Mise en concurrence masquée mais réelle
- Orientation du client
- Discours non garanti vous concernant
- Temps de traitement important
- Taux de conversion décevant

1.4 BANKSTORE CRÉE LA SOLUTION POUR TOUS

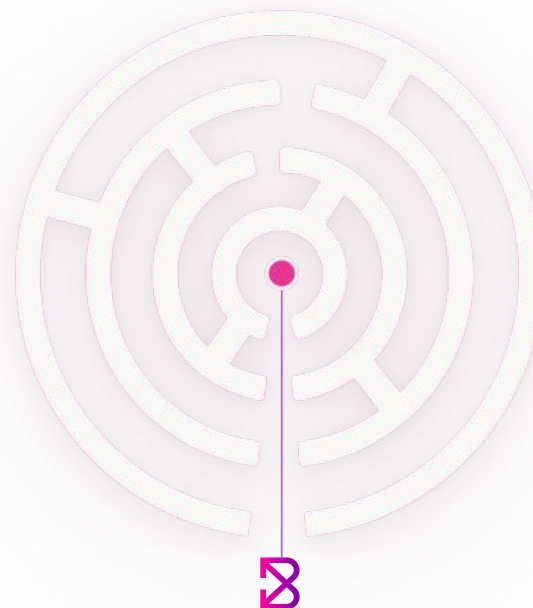
Rendre possible le matching parfait à moindre effort et coût

Pour les emprunteurs

- **Toutes les banques**
D'où il veut sans rdv / sans se déplacer
- **4 jours**
Connaît le temps de réponse et est accompagné tout au long du parcours
- **Plateforme efficace pédagogique et intuitive**
Sait s'il sera financé en quelques minutes
- **Experts disponibles au besoin**
Mais c'est lui qui choisit, non pas que sur un taux, mais sur l'ensemble des caractéristiques du financement et du prêteur
- **Service gratuit**

Pour les banques

- **100% des emprunteurs**
C'est pour vous un nouveau canal unique pour diffuser massivement vos offres
- **100% impartial**
Pas de biais humain
- **100% transparent**
Rien ne vous ai caché
- **Temps de traitement réduit**
Vous n'étudiez que les demandes de financement où vous êtes définitivement choisi
- **Coût faible voire nul & taux de transformation élevé**



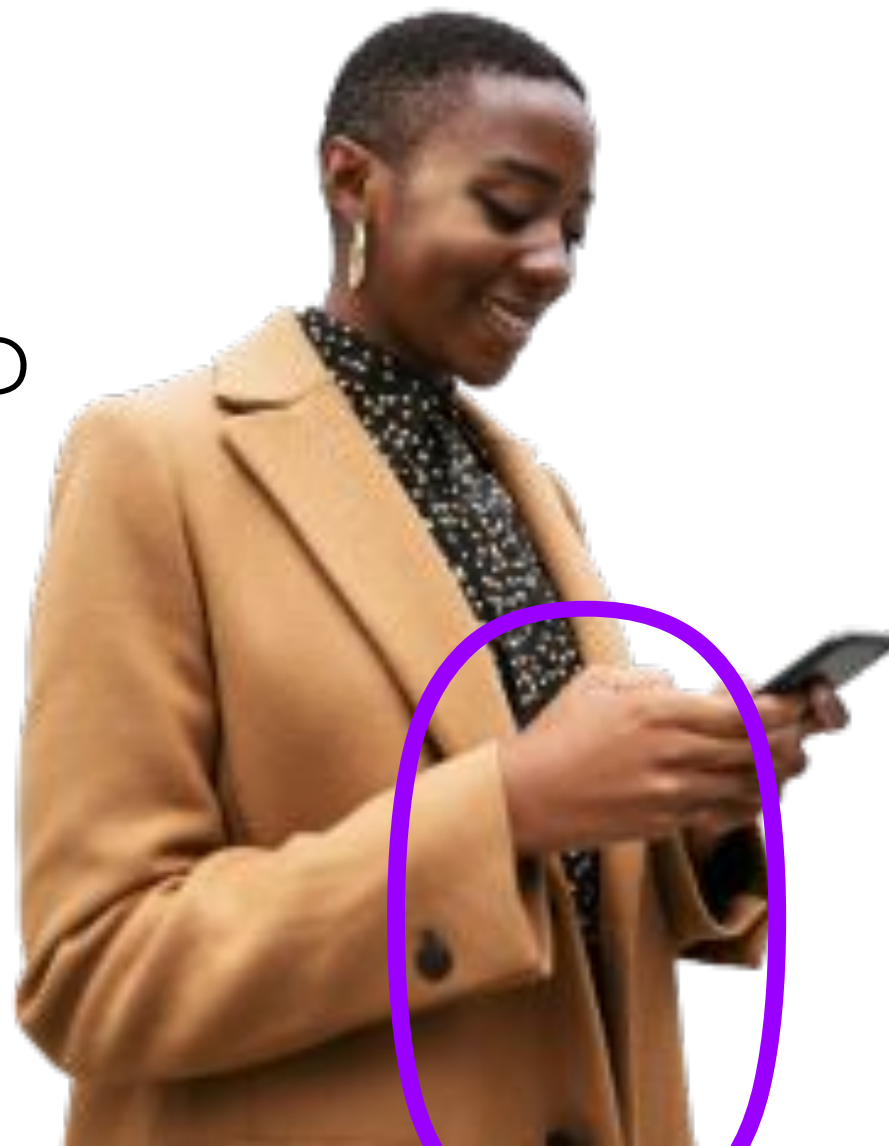
1.5 LA MEILLEURE SOLUTION POUR LES EMPRUNTEURS

Solutions Services	Banques Physique ou en ligne	Courtiers Physiques Ex : Cafpi	Courtiers mixtes Ex : Meilleurtaux	Courtiers en ligne Ex : Pretto	 bankstore
Coût (honoraires / frais dossiers)	✓	✗	✗	✗	✓
Temps (délais de traitement)	✗	✗	✗	✗	✓
Exhaustivité (accès à 100% des offres)	✗	✗	✗	✗	✓
Impartialité (choix réel de sa banque)	✓	✗	✗	✗	✓
Transparence (Impartialité, KYC...)	✓	✗	✗	✗	✓
Pédagogie (explication et autonomie)	✗	✗	✓	✓	✓
100% en ligne (pas besoin de se déplacer)	✗ ✓	✗	✗ ✓	✓	✓

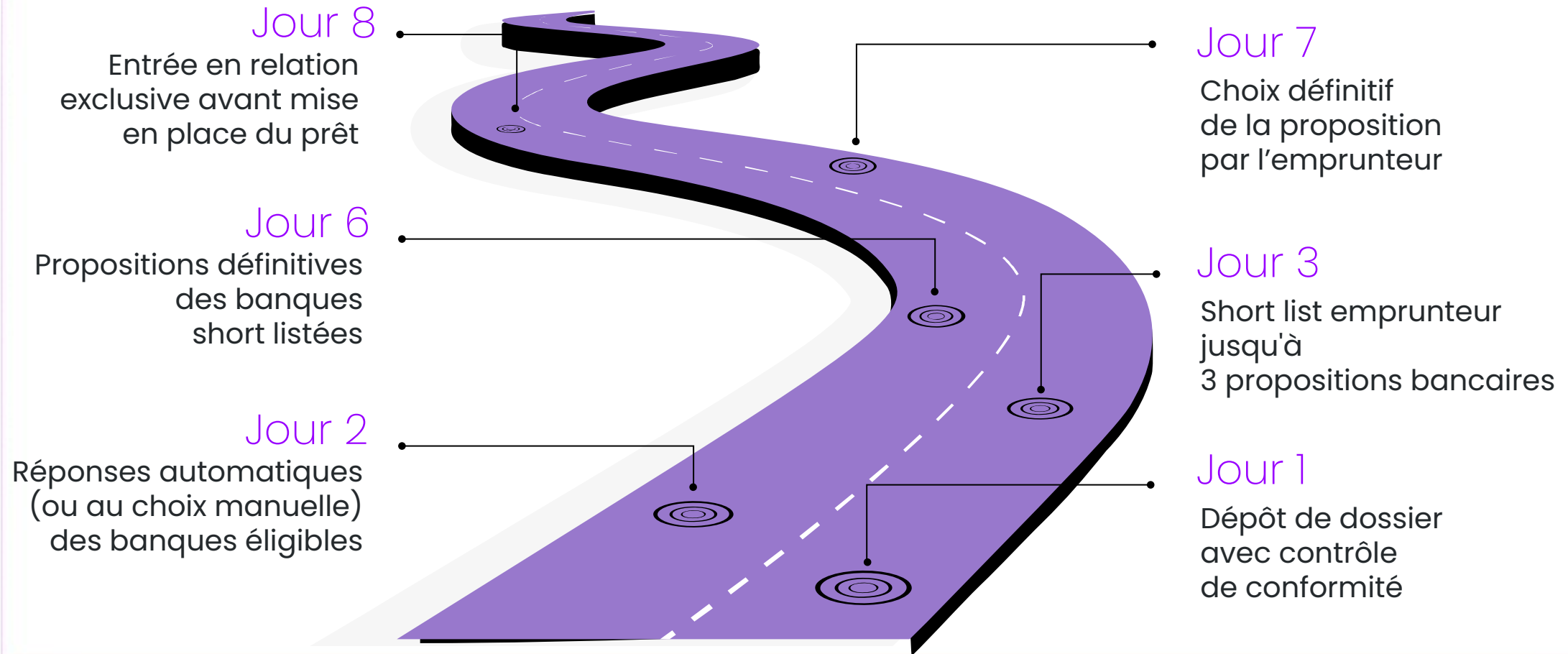
1.6 LA MEILLEURE SOLUTION POUR LES BANQUES

Apporteur d'affaires Bénéfices	En Direct Physique ou en ligne	Courtiers physiques Ex : Cafpi	Courtiers mixtes Ex Meilleurtaux	Courtiers en ligne Ex : Pretto	 bankstore
100% des emprunteurs (accès à tous les dossiers)	✗	✗	✗	✗	✓
Dossiers complets (vérification avant traitement)	✗	✓	✓	✓	✓
Transparence (Pas d'embellie, d'occultations)	✓	✗	✗	✗	✓
Coût d'acquisition faible (coût nouveau client)	✗	✗	✗	✗	✓
Optimisation traitement (sollicité uniquement quand choisi)	✗	✗	✗	✗	✓
Frais de dossiers libres	✓	✗	✗	✗	✓
Connaître son positionnement par rapport à la concurrence	✗	✗	✗	✗	✓

—
COMMENT
ÇA MARCHE ?



2.1 LE PARCOURS



2.2 LES “+” DU SERVICE POUR LES EMPRUNTEURS

Un financement personnalisé, rapide, choisit et gratuit

- + de choix

L'ensemble des propositions auxquels il est éligible, sans filtre

- Plus de critères de choix

Bankstore permet de comparer les offres dans leurs globalités

- Accompagné

Pédagogique, claire avec des conseils à chaque étapes et un expert disponible à tout moment par tchat, visio...

- Transparence

Pas de blabla, tout est détaillé, les délais, le nombre de banques consultées...

- Gain de temps

Interface unique pour déposer sa demande de financement à l'ensemble des banques
Choix de sa banque en 4 jours.

- C'est gratuit

L'ensemble du service est entièrement gratuit.
Pas de frais caché

2.3 LES “+” DU SERVICE POUR LES BANQUES

Nouveaux clients à faible coût + maîtrise du flux & productivité

- **+ de flux qualifié**
Un nouveau canal d'acquisition avec des dossiers correspondants uniquement à leurs critères de financement (+ de 110)
- **Travail simplifié**
Des dossiers complets, conformes avec un compromis de vente
+ vérification d'identité et scoring déjà réalisés
- **Transparence**
TAEG de référence pour connaître votre positionnement
- **Le taux n'est pas le seul critère de choix**
Bankstore permet de comparer les offres dans leurs globalités
- **Gain de productivité**
Interface pour prioriser le traitement du pricing selon les objectifs du moment.
L'étude de dossier n'a lieu qu'une fois quelles sont seules avec le client.
- **Coût d'acquisition bas voire nul**
Commission de 0,5% et liberté de facturer des frais de dossier pour contrebalancer ce coût

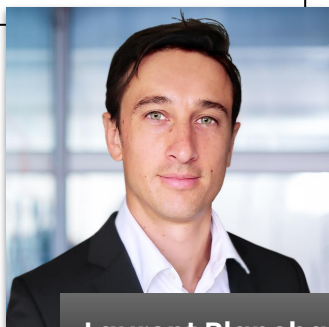
—
UN SUCCÈS
ASSURÉ PAR ?



3.1 UNE ÉQUIPE COMPLÉMENTAIRE

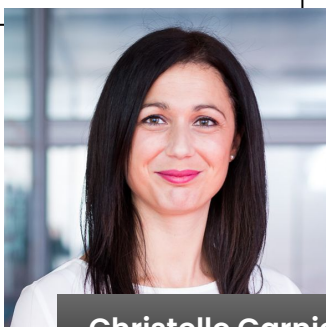
Notre **connaissance profonde du secteur** et notre indépendance nous permettent cette proposition de valeur. Fort de **nos expériences dans le courtage (38 ans), la tech (20 ans), la banque et le digital (6 ans)**, ayant des parcours ainsi que des profils variés, nous avons les compétences et la **complémentarité idéale**.

Directeur Retail
Responsable dans
l'innovation/ Startup
dans le monde
bancaire



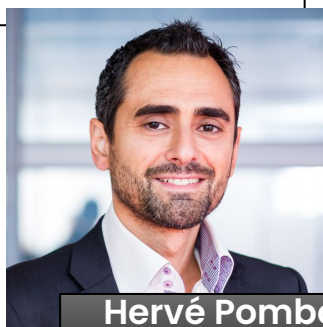
Laurent Blanchard
Fondateur - CEO

Spécialiste de
la relation client ;
pilotage opérationnel
d'agences de
courtage



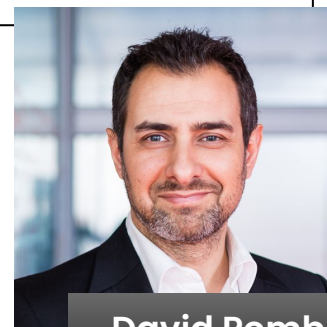
Christelle Garnier
Fondatrice - CSM

Responsable des S.I
Chez Wavestone
Directeur d'agence
de courtage



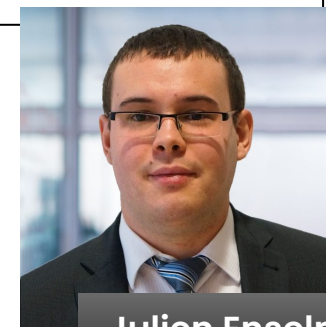
Hervé Pombo
Fondateur - CIO
/ PO

Serial entrepreneur.
+ important
développeur
du leader du courtage



David Pombo
Fondateur - COO

Ingénieur Centralien
Developer puis
Lead Developer
chez BureauxLocaux



Julien Enselme
Lead Developer

3.2 UN MODÈLE ÉCONOMIQUE SIMPLE ET RENTABLE

- Gratuit pour l'emprunteur (+ 100€ reversé)
- 0,5% de commission par dossier financé pour les banques

Cela est possible grâce aux flux générés par le modèle de la place de marché, à la digitalisation et l'automatisation de l'ensemble du processus de demande de financement avec la réduction des interventions humaines.

- Une rentabilité dès la seconde année et exponentielle
- Un modèle duplicable (Assurance de la banque, épargne de la banque, international...)

Un investissement initial important en fonds propre + de 650 000 €
et 2 postes de dépenses conséquents :

- Le développement (un outil opérationnel innovant, intelligent et performant)
- Le marketing communication (campagne pour faire connaître notre service)