

A quoi ressemblent leurs clients ?

Ils ne sont pas particulièrement jeunes : ce sont des « médians ». Ils ont en moyenne 38 ans chez Boursorama, 39 ans chez Fortuneo et 44 ans chez ING Direct – et ce sont des hommes à 65%. Néanmoins, chez Boursorama et Monabanq, par exemple, les 30 ans et moins sont plus nombreux (30%) que les 50 ans et plus (25%). Par comparaison, les moins de 35 ans représentent 60% de la clientèle de la néobanque N26 en France. La clientèle des banques en ligne a tendance à être de plus en plus jeune. Toutefois, les moins de 25 ans ne représentent encore que 3% des clients d'ING Direct.

Ils vivent surtout à Paris et dans l'Ile-de-France : 20% des clients de Boursorama et 13% de ceux de N26 sont parisiens (lesquels ne représentent pourtant que 3,5% de la population nationale). 37% des clients d'ING Direct et de Boursorama habitent en Ile-de-France (mais 14% seulement de ceux de Monabanq). La tendance est néanmoins à un plus fort recrutement dans les autres régions.

Ils sont plutôt aisés mais pas tant que ça : 76% ont un revenu mensuel supérieur à 1 880 €, contre 55% dans les banques traditionnelles. Par ailleurs, 24% ont un revenu mensuel compris entre 3 500 € et 5 500 €, ce qui est largement supérieur à la moyenne nationale. Néanmoins, le revenu mensuel moyen de l'ensemble des clients d'ING Direct est de 2 500 €, ce qui n'est pas beaucoup plus que le salaire moyen, si l'on considère qu'une grande partie habitent Paris et l'Ile-de-France.

PS : beaucoup des chiffres ci-dessus sont extraits d'une étude de c-Banque, publiée en août dernier

(<https://www.cbanque.com/banque-en-ligne/actualites/69224/banque-en-ligne-les-clients-ne-sont-plus-tout-a-fait-ceux-quon-croit>)