

AVEC UN RÉSULTAT NET DE 92 M€ AU PREMIER TRIMESTRE, BOURSOBANK EST EN BONNE VOIE POUR ATTEINDRE SON OBJECTIF DE PLUS DE 300 M€ DE RÉSULTAT NET EN 2026

- Les résultats records du 1^{er} trimestre démontrent l'efficacité financière du modèle de Boursobank et sa capacité à réaliser plus de 300M€ de résultat net en 2026
- Boursobank poursuit l'enrichissement de son offre notamment vis-à-vis de ses cibles stratégiques : les jeunes, les clients patrimoniaux, les clients professionnels
- Grâce à la complétude de son offre, la Banque engage ses clients qui lui confient leurs projets d'épargne et de financement - 98 Md€ d'encours gérés fin mars 2026, soit +11,6 Md€ sur un an et 11 K€ d'encours par client en moyenne - et la choisissent comme banque principale à plus de 52%
- La satisfaction client se maintient au plus haut standard du marché

Un résultat net trimestriel de +92M€ en ligne avec l'objectif de plus de 300M€ de résultat net en 2026

Après avoir atteint son objectif de 8 M de clients en juillet 2025, Boursobank est très bien engagé pour atteindre son objectif de rentabilité de 300 M€ de RN en 2026.

Avec un **RONE supérieur à 60% au premier trimestre 2026**, Boursobank démontre la pertinence et l'efficacité financière et opérationnelle de son modèle de banque digitale complète. Les 8,9 millions de clients de Boursobank confient en moyenne 11 K€ d'encours à la banque, ce qui démontre la profondeur, la qualité de l'offre et la capacité de Boursobank à répondre à tous les besoins et devenir la banque principale de ses clients, quel que soit leur âge ou leur profil. Avec toujours la même promesse tenue dans le temps de simplifier la banque, donner du pouvoir d'achat à ses clients, et offrir à chacun la capacité d'agir sur son argent.

Boursobank accélère sur ses cibles stratégiques avec de nouvelles offres dédiées

Les pros : Boursobusiness, offre destinée aux clients professionnels lancée fin 2024 qui compte plus de 80 000 clients à fin mars 2026, s'est enrichie avec un **compte-titres Business**, donnant accès à plus de 2 600 produits (fonds, actions, ETF, ETN crypto-actifs, etc.) offrant ainsi de multiples possibilités de trésorerie. Elle intègre également **The Corner Business** pour aider les clients à réaliser des économies sur leurs dépenses professionnelles : Le Wagon (formation), Morning (coworking), Legalstart (expertise comptable, dépôt de marque, etc.), Uber, et prochainement un **accompagnement à la création d'entreprise**.

Les jeunes : Boursobank a fait évoluer son offre pour les ados afin de mieux accompagner leurs usages : 100 % mobile, un compte à vue avec un **IBAN personnel permettant d'envoyer et recevoir de l'argent**, une carte bancaire WELCOME, des paiements en devises gratuits, des livrets d'épargne dont le **livret Boursobank+ jeune rémunéré à 2,4 % brut par an garanti jusqu'au 31 décembre 2026**, des bons plans The Corner avec une quarantaine d'enseignes affinitaires, des outils pédagogiques pour apprendre à gérer son budget et enfin un passage à 18 ans fluide, rapide et sans couture. Enfin, Boursobank est également **partenaire principal de plusieurs festivals de musique emblématiques** de l'été 2026 : Rock en Seine, Rose Festival, We Love Green et Marvellous Island. Boursobank proposera aux festivaliers et à ses clients des expériences privilégiées, des animations et des avantages exclusifs.



Les clients patrimoniaux : Boursobank complète Boursobank First, son offre de Banque Privée, avec le lancement d'un nouveau **livret sans plafond et rémunéré à 2,4 % brut garanti jusqu'au 31 décembre 2026**, l'enrichissement de l'assurance-vie luxembourgeoise avec la classe d'actif des ETF, **un crédit lombard simple et flexible à partir de 2,95 %¹ et jusqu'à 2 M€**, sur une durée de 1 à 10 ans tout en conservant la liberté de gestion des placements financiers nantis et déploiement de **nouveaux contenus digitaux exclusifs** pour ses clients patrimoniaux (vidéos et podcasts).

Boursobank propose une gamme complète de plus en plus utilisée par ses clients

Les clients utilisent de plus en plus Boursobank pour réaliser leurs opérations courantes

- Les clients ont réalisé en moyenne 16,3 transactions par mois au T1 2026 avec **leurs cartes bancaires WELCOME/ULTIM/METAL**. Cet indicateur illustre l'usage de Boursobank comme banque principale pour la majorité de ses clients (52 % en mars 2026). Plus de 42 % des paiements cartes sont réalisés via wallet (+5 points vs T1 2025) et 87 % des paiements de proximité sont sans contact (+3 points vs T1 2025). 88 % des virements sortants sont réalisés via virements instantanés gratuits (+5 points sur un an).
- **Sur les assurances**, Boursobank compte 1,3 M de contrats à fin T1 2026, en hausse de +9 % sur un an avec une gamme de produits complète et au meilleur prix (assurances du quotidien, habitation, automobile, prévoyance, emprunteurs). Carapass, la nouvelle offre d'assurance auto 100 % digitale et modulable compte déjà plus de 12 K contrats quelques mois après son lancement.
- **Sur les économies sur leurs dépenses courantes**, le programme The Corner poursuit sa croissance rapide avec 1,1 M de transactions au T1 2026 (+38 % vs T1 2025) représentant 131 M€ de dépenses auprès de plus de 150 enseignes partenaires. Les utilisateurs ont économisé près de 8M€, soit 6 % d'économies par transaction.

Les clients font également confiance à Boursobank pour leurs projets d'épargne :

- **Sur les dépôts et épargne bancaire** : dans un contexte général de décollecte depuis plusieurs mois, la collecte de dépôts bilanciaux s'élève à +1,4 Md€ au T1 2026 grâce au succès des produits d'épargne bancaire, Livret Boursobank+ et comptes à terme.
- **Sur les investissements** : une collecte brute en assurance vie (y compris PERin MATLA) de plus de 600 M€ sur T1 2026 (+44 % vs T1 2025). Les encours en assurance vie s'élèvent à près de 14,8 Md€ à fin mars 2026, portés par les performances 2025 des fonds euros (rémunération annuelle jusqu'à + 4,5 %²) et des mandats en gestion pilotée (jusqu'à + 9,5 %)³.
- **Sur le trading** : Boursobank confirme son statut de leader de la bourse en ligne avec plus de 1,2M de comptes bourse à fin mars (+20 % sur 1 an). 50 % des comptes (comptes titres, PEA, PEA PME, PEA 18-25 ans) sont désormais détenus par des clients de moins de 30 ans. Le trimestre est marqué par un double record mensuel et trimestriel en nombre d'ordres exécutés (près de 1,5M en mars et 3,9 M au T1 2026, +30 % sur 1 an) porté par le succès de Boursobank Markets, l'offre sans frais de courtage.

¹ Ce taux de 2,95 % est le taux en vigueur au 14/04/26 pour un emprunt sur 12 mois. Offre valable pour toute demande de Prêt In Fine individuel finalisée depuis le 01/04/2026, réservée à toute personne cliente de Boursobank (prêteur) et titulaire d'un Compte Bancaire Boursobank et adhérente à Boursobank First, sous réserve de conformité et de complétude du dossier. Offre sous réserve d'étude et d'acceptation du dossier par Boursobank. Vous disposez d'un délai de rétractation de 14 jours.

² Performance tenant compte de la bonification du taux de participation aux bénéfices sur versement, nette de frais de gestion du contrat et hors prélèvements sociaux et fiscaux, selon les modalités précisées dans la Notice d'information valant Conditions Générales du contrat Boursobank Vie.

³ Performance nette de frais de gestion du contrat et hors prélèvements sociaux et fiscaux, selon les modalités précisées dans la Notice d'information valant Conditions Générales du contrat Boursobank Vie.



Enfin, Boursobank accompagne ses clients dans le financement de leur projet : la production de crédits (crédits immobiliers, prêts personnels, crédit lombard et petit crédit Cli€) s'élève à près de 900 M€ au T1 2026. La production du crédit lombard a augmenté de 74 % vs T1 2025. Les encours totaux de crédits s'élèvent à 18 Md€ à fin mars 2026.

En synthèse, les 58 produits et 1 000 fonctionnalités De l'offre Boursobank répondent aux besoins de tous les clients français, quel que soit leur âge ou leur profil.

Boursobank est une nouvelle fois leader de la satisfaction client en 2026

Avec un NPS de +55, Boursobank est **leader du secteur bancaire en matière de satisfaction client** pour la 8ème édition consécutive (Bain et Company)⁴ et Marque de l'année (institut Product of the year). Boursobank confirme également :

- Son statut de leader des banques sur mobile : **l'App bancaire Boursobank est numéro 1 des stores** sur le T1 2026 avec des notes de 4,89/5 sur App Store (iOS) et 4,82/5 sur Google Play Store (Android)⁵.
- Pour la seconde année consécutive, son positionnement de **leader de la relation Client** (N°1 du secteur banque – Podium de la Relation Client Kantar-Bearing Point).

Depuis le début de l'année 2026, Boursobank a été largement reconnue au travers de 22 distinctions récompensant ses tarifs, son offre, et son attractivité en tant qu'employeur. A titre d'illustration :

- Sur les tarifs : Classée Banque la moins chère selon Capital/Panorabanques.com⁶. Boursobank fait économiser en moyenne à ses clients plus de 220€/an⁷ sur les frais bancaires, soit près de **2 Md€ par an sur l'ensemble de la base clients**
- Sur l'offre : Grand Prix Meilleure Banque et Meilleure offre financière (Les Echos - MVVA⁸), Meilleure banque en ligne (In Marketing Survey⁹), Trophée de la Bourse 2026 PEA (Moneyvox), meilleure banque française par Forbes
- Sur son attractivité : Meilleur employeur 2026 (Capital¹⁰)

Enfin, et toujours dans l'objectif de mieux satisfaire ses clients, Boursobank s'investit pleinement dans les enjeux de pédagogie et d'éducation financière. La banque propose ainsi de nouveaux contenus pédagogiques sur tous les supports et notamment en prenant appui sur son portail boursorama.com, 1^{er} site français d'actualités économiques et financières avec 57M de visites en mars 2026 (source ACPM) :

- Des partenariats avec des influenceurs ; Parlonsbudget_, Jawlan Wassel @JoeWassel, Richard Michaud @Inside_Banking, Jokariz
- Des podcasts « Cash & Curious » (avec Amundi), « Cash Confidences » (saison 4) pour accompagner ses clients, et notamment les femmes dans leur autonomie financière
- Des capsules vidéo pour les réseaux sociaux comme « Le 15 du mois » et « Dans ton compte » en collaboration avec Le HuffPost et M Publicité, pour parler d'argent simplement.

⁴ Etude retail banking France – Bain & Company avril 2026

⁵ Extraction des données Sensor Tower : note moyenne historique du 1^{er} janvier au 31 mars 2026 parmi une sélection d'applications bancaires.

⁶ Classée banque la moins chère pour le profil « Cadres supérieurs » et ex-aequo sur les profils « Jeunes », « Employés », « Cadres », et « Commerçants » selon une enquête réalisée par Capital / Panorabanques.com publiée le 23/04/2026.

⁷ Boursobank – janvier 2026

⁸ Ce prix a été attribué en toute indépendance et selon une méthodologie rigoureuse définie par la rédaction de Mieux Vivre Votre Argent, magazine édité par Investir Publications et appartenant au groupe Les Echos

⁹ Note de 8,81/10 obtenue lors de l'étude réalisée par INMA, sur la base de 4 500 évaluations recueillies auprès de consommateurs français âgés de 18 ans et plus.

¹⁰ Boursobank a été distinguée par la rédaction de Capital, dans le secteur d'activité "Banques et services financiers" à l'issue d'une enquête réalisée auprès d'un panel de 15 000 salariés



Benoit Grisoni, Directeur Général Boursobank déclare « Au premier trimestre 2026, Boursobank publie un résultat net record de 92 M€ et un RONE supérieur à 60% qui démontrent l'efficacité financière du modèle de banque digitale complète. Ce trimestre a également été marqué par une activité record en matière de trading et d'épargne financière, de nombreux lancements venus enrichir notre offre notamment à destination des jeunes, des clients patrimoniaux et des professionnels et, pour la 8ème année consécutive, par la première place en matière de satisfaction clients parmi les banques françaises. Boursobank est ainsi parfaitement en ligne avec le dernier objectif de son plan stratégique 2023-2026 de dépasser 300M€ de résultat net pour l'ensemble de l'année 2026. »



À propos de Boursorama



Certified



Corporation

Boursorama, filiale de Société Générale, est un acteur pionnier et leader de la banque en ligne et de l'information financière.

Sa raison d'être est de simplifier la banque, de donner du pouvoir d'achat à ses clients et d'offrir, à chacun, la faculté d'agir sur son argent. Banque la moins chère de France pour la 18^e année consécutive, n° 1 du secteur bancaire avec un NPS à + 55, Boursorama compte plus de 8,8 millions de clients et offre une large gamme de 58 produits et services pour répondre aux besoins bancaires des clients : Banque au quotidien et paiement, Epargne, Investissement, Trading, Crédits, Assurances, et Bons plans.

Son portail d'information, www.boursorama.com est classé 1^{ère} marque numérique économie-finance avec 136 M de visites en moyenne mensuelle en 2025 (ACPM – Fev 26).

Employeur engagé dans le développement durable et la RSE, certifié B Corp.

Retrouvez l'actualité de Boursorama ici. et toute son offre ici

Boursorama, SA au capital de 53 576 889,20€ – RCS Nanterre 351 058 151 – TVA FR 69 351 058 151 – 44 rue Traversière, CS 80134, 92772 BOULOGNE BILLANCOURT CEDEX



Contacts presse : Boursorama - Céline Herbette, Responsable marque et relations presse 06 42 77 08 73 / 01 88 89 02 29 / service.presse@boursorama.fr / Amélie Monseur, Consultante Agence Backbone : 06 71 02 40 43 / amelie.monseur@backbone.consulting

