

LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro
305

17 NOVEMBRE 2017

SOMMAIRE

○	INSOLITE	3
	TOP DÉPART POUR TROUVER LES 10 000 EUROS CACHÉS DANS TOULOUSE	3
○	ACTUALITÉS	3
	ORANGE BANK A 30 000 CLIENTS : LA MAISON FERA CRÉDIT EN 2018	3
	CARTE SANS CONTACT : LE CAP DU MILLIARD DE PAIEMENTS FRANCHI !	4
○	OFFRES	4
	ASSURANCE HABITATION : MATMUT RÉAMÉNAGE SON OFFRE	4
○	DISTRIBUTION	5
	MYCARLEASE : LA LLD 100 % EN LIGNE POUR LES TPE-PME	5
○	DIGITAL	5
	VIALINK PROPOSE LE « KYC » EN 10 SECONDES	5
	ALLO-MEDIA LÈVE 8 MILLIONS D'EUROS : CE COOKIE VOCAL AMPLIFIE LA RELATION CLIENT PAR TÉLÉPHONE	6
	ET LES LAURÉATS SONT...	6
○	PAIEMENTS	7
	ET SI ON DÉMATÉRIALISAIT LES REÇUS DE PAIEMENT ?	7
○	RÉGLEMENTAIRE	7
	DDA : LA FNIM DE-MANDE À BERCY D'EXCLURE LA SANTÉ	7
○	RAPPROCHEMENTS	8
	BNP PARIBAS CARDIF ET VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES ÉTENDENT LEUR PARTENARIAT	8

INSOLITE



Top départ pour trouver les 10 000 euros cachés dans Toulouse

16 NOVEMBRE 2017 – 20MINUTES.FR

Les codes, rébus, puzzles et autres énigmes n'ont aucun secret pour vous. À la clé, dix cartes plastifiées d'une valeur de 1.000 euros qu'il faudra retrouver dans les rues de la Ville rose : les indices se trouvent sur la plateforme, « Il en existe une centaine par carte », prévient l'un des deux associés.

Si vous croisez des Toulousains le nez en l'air dans les rues, complètement surexcités, pas d'inquiétude. Ils n'ont pas pris des substances illicites. Ils participent juste à la première chasse au trésor gratuite organisé par la start-up **SpeedCashCache**.

Le top départ a été donné ce jeudi à 12h35 par un mail envoyé aux joueurs. Aux 53 000 inscrits maintenant de les trouver grâce aux indices postés et dissimulés sur le site Internet de la société lancée il y a quelques semaines par deux copains, Pierre et Benjamin.

Pour organiser cet Hidden Cash - trésor caché - les deux Toulousains se sont inspirés d'un événement similaire organisé aux Etats-Unis en 2014. Pour rentrer dans leurs fonds, ils font payer la pub sur leur site. Un concept qu'ils comptent bien déployer dans d'autres villes de France... **EN SAVOIR+**

ACTUALITÉS

Orange Bank, la banque maintenant

La banque comme vous l'imaginez

Plus pratique Plus rapide Plus sûr Plus immédiat

Orange Bank a 30 000 clients : la maison fera crédit en 2018

13 NOVEMBRE 2017 – ITESPRESSO

Orange Bank a réuni 30 000 clients en dix jours, selon Stéphane Richard, qui fixe à début 2018 l'arrivée du crédit à la consommation.

La gamme de services se limite pour l'heure à un compte courant et un livret d'épargne rémunéré à 1 %. Mais « **c'est une banque apprenante** », assure le dirigeant. À ce socle qui permet de réaliser gratuitement la plupart des opérations courantes doit en l'occurrence s'ajouter, **début 2018**, du **crédit à la consommation**, et suivront le crédit immobilier, l'assurance et d'autres produits d'épargne.

Interpellé sur le volet des crédits immobiliers, Stéphane Richard a tenu à rassurer quant à la disponibilité de conseillers, « dans 150 boutiques ». Environ 900 salariés ont été formés ; et « plus de 200 personnes » ont été recrutées depuis qu'Orange a pris, en avril 2016, le contrôle de Groupama Banque.

L'idée est d'aller progressivement vers des **produits combinant l'offre télécoms et la banque** (Par exemple pour l'aide à l'acquisition de téléphones). La démarche s'inscrit dans le cadre d'une **stratégie de diversification** qui doit être présentée **début décembre**. Elle implique notamment des investissements dans la cybersécurité et davantage d'actions en direction des start-up. **EN SAVOIR+**



Carte sans contact : le cap du milliard de paiements franchi !

17 NOVEMBRE 2017 – LA TRIBUNE

En valeur, les paiements réalisés avec les cartes bancaires équipées de la technologie NFC dépassent les 10 milliards d'euros en France. Les Français réalisent en moyenne plus de 36 paiements par seconde avec une carte équipée de la technologie sans contact.

Les Français ont mis de côté leurs appréhensions initiales et l'observatoire de la sécurité des moyens de paiement de la Banque de France a montré que cette technologie ne présentait pas de vulnérabilité avérée.

Aujourd'hui, près de 40% des paiements de moins de 20 euros par carte sont réalisés en mode sans contact. Le ticket moyen est de l'ordre de 10 euros.

Le Groupement Cartes Bancaires projette 3 milliards d'opérations pour une valeur de 30 milliards d'euros d'ici fin 2018 à 2019. **EN SAVOIR+**

OFFRES

Assurance habitation : Matmut réaménage son offre

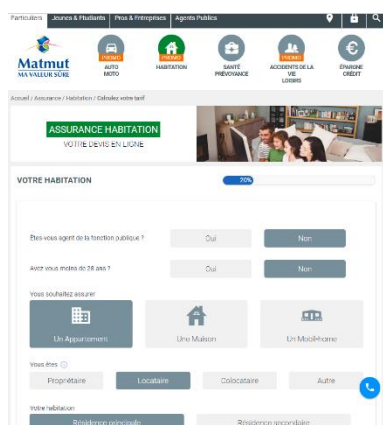
15 NOVEMBRE 2017 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Du package au « sur-mesure », le nouveau contrat MRH de la Matmut propose aux assurés une série d'options personnalisées. L'offre s'accompagne d'une vaste campagne de communication.

« Nous maintenons le socle de garanties fondamentales composé de la responsabilité civile immeuble, des dommages aux biens – incendie, dégâts des eaux, vol, bris de glaces, dommages électriques... - et, selon le contrat, de la responsabilité civile vie privée et de l'assistance après sinistre, mais nous offrons désormais **un large éventail d'options, recommandées et complémentaires**, permettant au conseiller de jouer à plein son **devoir de conseil** tout en enrichissant le niveau de couverture », explique Dominique Filsjean, directeur groupe à la GDA Production de la Matmut.

Les **options recommandées** sont liées aux caractéristiques du logement et à son utilisation (jardin / piscine, équipements de développement durable et, selon le contrat, accueil à domicile / chambres louées), les **options complémentaires** permettent de renforcer le niveau de protection.

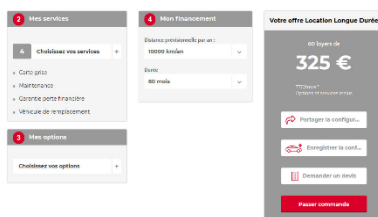
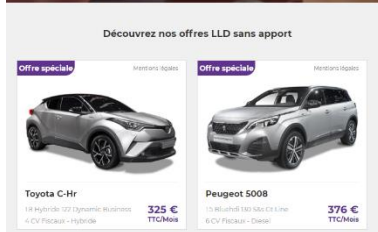
Des services peuvent s'ajouter comme la possibilité d'inventorier ses biens mobiliers depuis l'application **CBien** dont Matmut est actionnaire ou encore l'offre « **Maison connectée** ». L'offre est omnicanale : à chaque étape, prospects et assurés peuvent alterner le mode de communication (tablette, web-callback, agence, etc.). **EN SAVOIR+**



DISTRIBUTION

MyCarLease : la LLD 100 % en ligne pour les TPE-PME

15 NOVEMBRE 2017 – FLOTTES AUTOMOBILES



La captive **Natixis** vient de de lancer MyCarLease, un site web permettant aux clients professionnels de la **Banque Populaire** et de la **Caisse d'Épargne** de souscrire une offre de LLD 100 % en ligne. **256 contrats ont été signés en ligne en un mois et demi.**

Pour faciliter leur passage à la LLD, Natixis, la Banque Populaire et la Caisse d'Épargne ont lancé **MyCarLease**, un moteur de recherche donnant accès à l'ensemble des offres de la captive et permettant d'y souscrire en ligne.

Le contrat de base inclut le loyer, l'entretien et la perte financière, évalués par défaut sur la base de 60 mois et 100 000 km. L'utilisateur peut ensuite affiner les options et ajouter d'autres services comme l'assurance. Pour chaque configuration choisie par l'utilisateur, le loyer est recalculé instantanément. La signature est électronique et la mise en main du véhicule se font ensuite chez le concessionnaire de son choix. L'outil va évoluer en permettant le suivi du véhicule jusqu'à la phase de livraison, et peut-être la réalisation de quelques opérations basiques.

En complément, le **Groupe BPCÉ** a lancé une **application mobile de reconnaissance de véhicule**. Baptisé **Lookar**, ce « shazam » de l'automobile doit « gamifier » le parcours digital et servir de porte d'entrée supplémentaire au portail MyCarLease. Déployée dans quelques jours, l'application est capable de reconnaître les véhicules du top 100 à partir d'une seule photo prise de face ou de dos en position portrait. C'est la start-up lyonnaise **Eyesnap** qui l'a développée, en partenariat avec le CNRS.

EN SAVOIR+

DIGITAL

Vialink propose le « KYC » en 10 secondes

16 NOVEMBRE 2017 – C'EST PAS MON IDÉE !

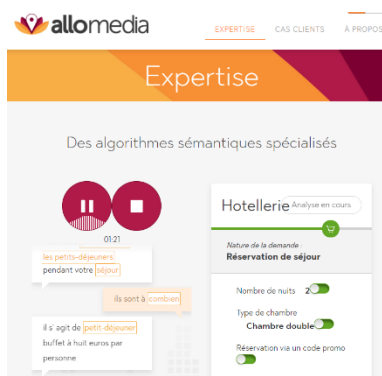
Vialink, Tiers de confiance depuis près de 15 ans et filiale de la **BRED**, propose avec sa nouvelle offre d'automatisation de la procédure de « KYC », de transformer les exigences réglementaires en opportunités.

Mis à disposition sous la forme d'une API, le service ingère les images des documents fournis par le client (pièces d'identité, justificatifs de domicile, avis d'imposition, bulletins de salaire) et, en 10 secondes, retourne un score global de fiabilité.

En quelques instants, la plate-forme se charge de vérifier l'authenticité des pièces transmises, l'absence de toute falsification et leur cohérence générale (par exemple sur l'adresse). À partir des informations extraites des documents, elle va ensuite interroger plusieurs bases de données externes (interdits bancaires, personnes exposées...) pour finaliser l'analyse et restituer son verdict.

En complément Vialink KYC propose un outil de pilotage permettant d'ajuster tous les paramètres de l'évaluation. **EN SAVOIR+**





Allo-Media lève 8 millions d'euros : ce Cookie Vocal amplifie la relation client par téléphone

16 NOVEMBRE 2017 – ITESPRESSO

En développant le **Cookie Vocal**, **Allo-Media** vient de boucler une levée de 8 millions d'euros auprès de Red River West (Artemis) et Serena Data Ventures (fonds Data et intelligence artificielle de Serena Capital).

Créée en 2011, Allo-Media repart sur une nouvelle piste orientée décisionnel marketing et relation client pour le compte des marques à partir d'octobre 2016 : le Cookie Vocal, précise Romain Sambarino, CEO.

Une technologie propriétaire « **plug and play** », qui repose sur trois briques : téléphonie, reconnaissance vocale et « analyse sémantique profonde à base d'intelligence artificielle ». « Cette solution est la seule à **analyser en live la conversation téléphonique** des deux locuteurs et de permettre d'adapter les actions et les offres en fonction de ce que dit le client », explique Romain Sambarino. « Il s'agit de faire du téléconseiller un réel **conseiller augmenté** ou de recibler grâce au contenu de la conversation et non par la navigation. »

Au bout de dix mois de commercialisation, Allo-Media est en mesure d'aligner 12 références grands comptes, dont le Groupe **Covéa** (**MAAF**, **MMA** et **GMF**), **Groupepama**, **Allianz**, **SPB**, **Engie**, **Butagaz**, **Voyages-SNCF.com**, **Voyage Privé**, **Se Loger**, **Nextdoor** et **PSA**. **EN SAVOIR+**

Et les lauréats sont...

13 NOVEMBRE 2017 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

La 3e édition des Argus de l'assurance digitale, organisée en partenariat avec **Deloitte**, **France Pare-Brise** et **Incube**, a mis à l'honneur sept initiatives et deux personnalités.

Meilleur site Internet : **Altimaparmaif.fr** d'Altima Assurances, dédié à la nouvelle assurance collaborative de la mutuelle.

Meilleure stratégie réseaux sociaux : **#MaafVousAccompagne** de Maaf Assistance (Fidélia) qui a retranscrit en direct le rapatriement sanitaire d'une assurée.

Meilleure stratégie mobile : **Mon Generali** de Generali France, utilisée par plus de 5000 clients.

Meilleure innovation objets connectés : **JAACompagne** de Maaf, une application pédagogique dédiée aux parents d'enfants en conduite accompagnée qui dématérialise le carnet de bord.

Meilleure gestion de la relation client digitale : **Guid**, le conseiller digital de la MGEN, dont le système, axé sur l'intelligence artificielle, interagit avec le back-office de la mutuelle.

Meilleure stratégie interne pour la transformation digitale de l'entreprise : **Le Hub digital de Verspiere** pour une transformation digitale réussie et « **Digital by default** », le troisième volet du programme « Allianz compagnie digitale », axé sur l'équipement et l'usage des collaborateurs.

Meilleure innovation digitale en gestion de sinistre : **Tom, le chatbot** dans l'univers des services d'assistance pour la maison de Homeserve. **EN SAVOIR+**

PAIEMENTS

Et si on dématérialisait les reçus de paiement ?

14 NOVEMBRE 2017 – C'EST PAS MON IDÉE

La jeune pousse britannique, **Flux**, après avoir conclu un partenariat avec les néo-banques **Starling Bank** (en production) et **Monzo** (en test), va mener une expérimentation imminente avec **Barclays**. Cette dernière fait partie de la promotion 2017 de l'accélérateur de startups de la banque.

Le fonctionnement est simple : au moment de régler un achat chez un commerçant partenaire, le reçu de l'opération est envoyé instantanément dans l'application mobile bancaire, avec tous les détails habituels. Il devient ainsi possible de mieux gérer son budget, en disposant de tous les éléments nécessaires dans un logiciel unique. Profitant des données ainsi captées et afin d'enrichir sa proposition de valeur, Flux ajoute également à son offre la gestion de programmes de fidélité.

Bien sûr, la promesse de simplification de la vie des consommateurs ne pourra être tenue que si le service parvient à capter tous (ou presque tous) les reçus. Barclays intervient donc aussi à ce niveau, à travers une collaboration avec sa filiale **Barclay-Card**, qui lui (entr)ouvre les portes de ses clients « acquéreur » (les commerçants).

Il n'est pas si fréquent de voir une institution financière progresser si rapidement dans le lancement d'un nouveau concept. **EN SAVOIR+**

RÉGLEMENTAIRE

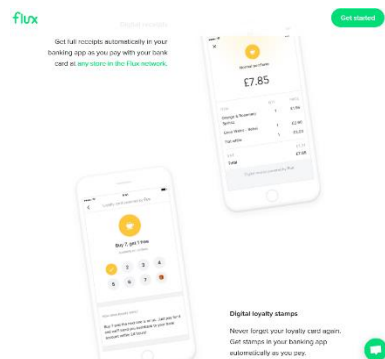
DDA : la fnim de-mande à bercy d'exclure la santé

16 NOVEMBRE 2017 – NEWS ASSURANCES PRO

Les différentes fédérations représentatives des assureurs de personnes (**FNMF**, **Ctip** et **Fnim**) et la **CSCA** ont été reçues à Bercy le 16 novembre au sujet de la Directive sur la Distribution d'Assurance (DDA). Philippe Mixe, président de la Fnim, demande d'exclure la santé du champ d'application de la directive.

Toutes les institutions autour de la table acceptent les nouvelles obligations exigées par Bruxelles, à l'exception de la Fnim. Philippe Mixe considère que « *la mise en la place de la DDA provoquerait une terrible démutualisation du risque* ».

Son principal point d'achoppement concerne l'obligation pour les assureurs d'établir un recueil des besoins des assurés et de définir des cibles. « *La seule manière de connaître nos assurés c'est de les soumettre à un questionnaire de santé. Or, c'est interdit. Je ne peux pas adapter l'offre aux besoins. Cela entraînerait une démutualisation terrible puisque je deviendrai financeur d'un consommateur plutôt que gestionnaire*



d'un risque. Les malades paieraient très chère leur cotisation alors que les bon-portants ne paieraient pas cher ».

Le président de la Fnim a exposé ses arguments et suggéré au ministère que la santé bénéficie d'un régime spécial. Il attend « *une réponse claire et précise* » à toutes ses questions, avant de décider de mener des actions futures.. **EN SAVOIR+**

RAPPROCHEMENTS

BNP Paribas Cardif et Volkswagen Financial Services étendent leur partenariat

14 NOVEMBRE 2017 – ASSURANCE & BANQUE 2.0

BNP Paribas Cardif et Volkswagen Financial Services font évoluer leur coopération, nouée en 2001, en signant un partenariat mondial. Volkswagen Financial Services propose désormais à ses clients l'assurance de BNP Paribas Cardif dans 16 pays.

La collaboration entre BNP Paribas Cardif et Volkswagen Financial Services, qui représente déjà **2 millions de contrats d'assurance**, s'étend désormais dans 16 pays, principalement en **Europe** et en **Amérique latine**.

Avec cet accord mondial, BNP Paribas Cardif et Volkswagen Financial Services continueront à proposer des solutions pour protéger leurs clients dans le cadre de la souscription d'un prêt automobile, d'un crédit-bail ou d'un prêt personnel. **EN SAVOIR+**

LE CONSEIL SUR-MESURE POUR TRANSFORMER ET OPTIMISER VOS ENVIRONNEMENTS LES PLUS COMPLEXES.



csaconsulting est devenu en plus de 20 ans un partenaire privilégié des principaux groupes bancaires et d'assurance, en France et à l'international. Cultivant une véritable alternative aux grands cabinets de conseil, notre approche est opérationnelle, pragmatique et apporte à nos clients une réelle plus-value en toute objectivité.

CONTACTEZ-NOUS