

# LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro  
313

02 FEVRIER 2018

# SOMMAIRE

○	<b>INSOLITE</b> _____	<b>3</b>
	BRAQUÉS ET LIGOTÉS POUR LEURS BITCOINS _____	3
○	<b>ACTUALITÉS</b> _____	<b>3</b>
	N26 : 200 000 CLIENTS FRANÇAIS EN UN AN _____	3
	AVIVA FRANCE UNIFIE SES MARQUES ET DÉVOILE SES AMBITIONS POUR 2022 _____	4
○	<b>OFFRES</b> _____	<b>4</b>
	AMAZON SE LANCE DANS L'ASSURANCE SANTÉ _____	4
	CRÉDIT AGRICOLE SE LANCE DANS LA BLOCKCHAIN AVEC RIPPLE _____	5
○	<b>DISTRIBUTION</b> _____	<b>5</b>
	+SIMPLE FAIT GRANDIR SON ROBOT COURTIER _____	5
	BPCE SE LANCERA CRESCENDO DANS LA BANQUE MOBILE _____	6
	PRETTO FACILITE LA RECHERCHE DE CRÉDIT IMMOBILIER _____	6
○	<b>DIGITAL</b> _____	<b>7</b>
	LOVYS : L'ASSURANCE DE BIENS, EN LIGNE ET SOUS ABONNEMENT _____	7
	DITTO VEUT ÊTRE LA BANQUE SECONDAIRE DES VOYAGEURS _____	7
○	<b>PAIEMENTS</b> _____	<b>8</b>
	CARTE BANCAIRE : MASTERCARD COMPTE GÉNÉRALISER LA BIOMÉTRIE _____	8
○	<b>RÉGLEMENTAIRE</b> _____	<b>8</b>
	LCB-FT : FINALISATION DE LA 5E DIRECTIVE _____	8
	BANQUES : LE SCÉNARIO TRÈS, TRÈS NOIR DU STRESS TEST DU GENDARME EUROPÉEN _____	9
○	<b>RAPPROCHEMENTS</b> _____	<b>9</b>
	PARTENARIAT EUROPÉEN ENTRE LINXO ET RAISIN SUR L'ÉPARGNE MOBILE _____	9
	INSURTECH : CNP ASSURANCES ACHÈTE AZIMUT ET ISALUD _____	10

## INSOLITE



### Braqués et ligotés pour leurs bitcoins

29 JANVIER 2018 – LA TRIBUNE

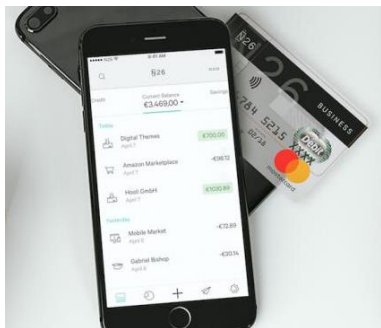
Un couple de trentenaires britanniques, **entrepreneurs dans les crypto-monnaies**, a été agressé à son domicile et forcé de **transférer ses avoirs en bitcoin aux braqueurs**. Une première du genre.

C'est dans le petit village cosu et tranquille de Moulsoford, dans le riche comté de l'Oxfordshire, au sud de l'Angleterre, qu'**un couple s'est fait braquer... pour ses bitcoins**. Quatre hommes encagoulés ont débarqué l'arme au poing au domicile d'un couple de trentenaires : la femme aurait été ligotée, son compagnon, décrit comme un "trader", **contraint à transférer par ordinateur ses avoirs en bitcoins** aux malfruits.

Malgré la baisse du bitcoin **depuis son pic de décembre dernier** de près des **20.000 dollars** aux alentours de 11.200 dollars, le butin pourrait être important.

La police pense qu'il sera peut-être possible de remonter le fil au moment de la vente des bitcoins dérobés ou de la conversion en monnaie fiduciaire. L'anonymat n'est en effet que partiel en matière de crypto-monnaies, il s'agit plutôt de « pseudonymat », derrière des adresses bitcoin. **EN SAVOIR+**

## ACTUALITÉS



### N26 : 200 000 clients français en un an

30 JANVIER 2018 – CBANQUE

Un an après son lancement officiel dans l'Hexagone, la néo-banque allemande **N26** annonce avoir dépassé **le cap des 200 000 clients** en France.

« Notre **succès en 2017** prouve qu'il y a une vraie demande pour la banque mobile en France. » Dans un communiqué, Jérémie Rosselli, porte-parole en France de la néobanque berlinoise, triomphe. Au rythme actuel de **5 000 nouveaux clients par semaine**, « plus du double qu'au lancement », **l'Hexagone s'affirme comme le deuxième marché pour N26**, derrière l'Allemagne, son pays d'origine. Un **succès construit sur l'appétence des moins de 35 ans** pour les services bancaires innovants. « Aujourd'hui, 7 millenials sur 10 préfèrent se rendre chez le dentiste plutôt que dans leur agence bancaire », confirme Valentin Stalf, fondateur de N26, dans un communiqué.

Pour poursuivre et accélérer encore cette conquête, « Nous voyons le potentiel d'attirer rapidement plus d'un million de clients dans l'Hexagone », estime Jérémie Rosselli.

**N26 compte accélérer le rythme de ses innovations** : « De **nouveaux produits** comme **l'épargne, l'investissement et l'assurance**, ainsi que de nouvelles fonctionnalités, visant à **simplifier le quotidien des utilisateurs**, sont déjà à l'étude ». **EN SAVOIR+**



## Aviva France unifie ses marques et dévoile ses ambitions pour 2022

30 JANVIER 2018 – NEWS ASSURANCES PRO

Arrivé en octobre 2016 à la tête d'**Aviva France**, Patrick Dixneuf fait le bilan après un peu plus d'une année passée au poste de directeur général. Il dévoile par ailleurs **les ambitions du groupe en France à l'horizon 2022**.

« *Je suis arrivé dans un contexte d'essoufflement des résultats. Il était lié à un contexte compliqué en dommages sur le front climatique et des marchés peu favorables en assurance vie. Mais il y avait peut-être des causes plus profondes, ce qui nous a amené à réfléchir sur le business model* », lance Patrick Dixneuf, directeur général d'Aviva France, à l'occasion d'un point presse.

Patrick Dixneuf annonce par ailleurs que les ambitions pour Aviva France en 2022 seront de **développer les portefeuilles** en doublant le nombre de clients pour atteindre les 1,6 million mais également de **rajeunir la clientèle** pour accélérer sa **progression dans l'assurance vie**, le tout en **renforçant son réseau physique**.

Au mois de septembre prochain, il ne devrait d'ailleurs exister plus qu'**une seule marque Aviva France**. La filiale de l'assureur français prévoit en effet de **réunir les différentes entités qui la composent sous la même bannière**. **EN SAVOIR+**

## OFFRES



## Amazon se lance dans l'assurance santé

31 JANVIER 2018 – ARGUS DE L'ASSURANCE

**Amazon** a annoncé mardi 30 janvier un **partenariat** avec la banque américaine **JP Morgan Chase** et la société d'investissement du milliardaire Warren Buffet pour proposer aux salariés de ces trois entreprises une couverture santé.

Ces trois sociétés emploient quelque 960 000 personnes dans le monde, dont, évidemment, une bonne partie aux Etats-Unis. Le géant américain du commerce en ligne **Amazon**, dirigée par Jeff Bezos, la **société d'investissement Berkshire Hathaway** du milliardaire américain Warren Buffet et la **banque américaine JP Morgan Chase**, ont annoncé dans un communiqué commun publié le mardi 30 janvier, qu'**ils s'associaient** pour explorer différentes « *manières de fournir une assurance santé à leurs salariés américains, avec pour objectif d'améliorer la satisfaction des employés et de réduire les coûts.* »

Aucun détail supplémentaire n'a été apporté. Mais les trois parties ont fait savoir que, fortes de « *leur taille et de leur expertise complémentaire* », elles allaient **poursuivre cet objectif de long-terme en créant une entreprise indépendante** « *libre de toute contraintes et incitations à dégager des profits* ». L'objectif ne semble pas de se limiter au marché américain et une expansion du géant du e-commerce sur les autres continents semble inévitable. **EN SAVOIR+**



## Crédit Agricole se lance dans la blockchain avec Ripple

29 JANVIER 2018 – CAPITAL

C'est une première en France : le **Crédit agricole** a annoncé qu'il allait tester pendant six mois l'un des services de **Ripple**, l'une des entreprises les plus en vues du secteur blockchain.

Ripple s'adresse principalement aux banques et promet d'**améliorer les transferts de fonds internationaux** en accélérant leur processus et en **réduisant leurs frais**. L'expérience du Crédit agricole se concentrera sur les **transferts des salaires** en francs suisses de ses 90 000 clients frontaliers qui travaillent en Suisse. L'objectif est de **réduire les délais avant qu'un virement soit effectif**.

Le Crédit agricole a précisé qu'il allait utiliser **la solution xCurrent** de Ripple. C'est un logiciel qui permet aux établissements bancaires de **communiquer en temps réel pour confirmer les détails d'un paiement** et sa livraison une fois celui-ci réglé. La blockchain de Ripple permet de **suivre les flux de transaction en temps réel** et son registre est annoncé comme infalsifiable. « *Outre la rapidité des transferts, les clients ne devraient pas se rendre compte du changement* », indique Crédit agricole.

De nombreux établissements financiers testent actuellement ce protocole (**RBC, Santander, Standard Chartered, American Express, UBS, UniCredit, BBVA**, etc.). **EN SAVOIR+**

## DISTRIBUTION

### +Simple fait grandir son robot courtier

29 JANVIER 2018 – USINE DIGITALE

**+Simple** s'adresse aux pros et au TPE à qui elle propose un **parcours digitalisé pour souscrire aux assurances** nécessaires à leur activité professionnelle. Sa plate-forme repose sur un **robot courtier** qu'elle entend améliorer grâce aux fonds levés.

Sur la plate-forme **+simple.fr**, disponible depuis 2016, le professionnel indique le nom de son entreprise puis répond à une dizaine de questions seulement. La start-up formule ensuite des **propositions sur-mesure** et propose un **parcours totalement dématérialisé**.

La plate-forme repose sur un **robot courtier capable d'analyser les besoins du client** et d'aller chercher automatiquement les **garanties adéquates**. C'est aussi lui qui **gère les polices d'assurance** dans le temps. Pour ce faire, la start-up a négocié avec des assureurs afin qu'ils lui confient des délégations.

**+Simple** opère selon le modèle classique de courtage en assurance et prélève ainsi des commissions récurrentes sur la prime d'assurance payée par les assurés. Celles-ci varient entre 10 et 20%. La start-up revendique aujourd'hui **une dizaine de partenariat** ainsi que plus de **6 000 TPE**. **EN SAVOIR+**

Nos solutions d'assurances adaptées à vos besoins

- à partir de 250€mois
- à partir de 350€mois
- à partir de 600€mois
- à partir de 1000€

**La santé de vous & vos proches**  
+Simple couvre votre santé et celle de vos proches en prenant en charge une partie des montants non remboursés par le Régime Social des Indépendants (RSI).

**La santé de vos salariés**  
Vos salariés ont des frais de santé et vous devez leur proposer des solutions de prise en charge des montants qui ne sont pas couverts par la Sécurité Sociale.

**Votre entreprise**  
Vos locaux assurez contre le vol, les incendies, les dégâts des eaux. Vous pouvez même protéger les matériels que vous utilisez en immersion.

**Votre automobile**  
Vous êtes Chef d'entreprise, vous utilisez un véhicule d'entreprise ou personnel au quotidien. +Simple vous couvre pour les deux usages.



## BPCE se lancera crescendo dans la banque mobile

31 JANVIER 2018 – LES ECHOS

A l'occasion du Paris Fintech Forum, le patron du **groupe BPCE**, François Pérol, a indiqué que sa **banque mobile Fidor** ne sera pas, dans un premier temps, une banque de plein exercice dans l'Hexagone.

A l'occasion du « Paris Fintech Forum », le président du directoire du groupe BPCE, François Pérol, a fait savoir que la version française de **la banque mobile allemande Fidor** - récemment rachetée par le groupe mutualiste - **n'opérerait pas sous un statut d'établissement de crédit dans l'Hexagone**.

« Dans un premier temps, Fidor ne sera pas une banque en France, nous allons développer un modèle d'entreprise qui proposera des **services basés sur la DSP2** », a indiqué François Pérol. Autrement dit, il envisage d'opérer sous l'ombrelle réglementaire de la nouvelle directive de paiement européenne (DSP2). Introduite en début d'année, celle-ci permet à des **acteurs non bancaires d'adopter un statut intermédiaire** pour proposer des services dits « d'information sur les comptes » et/ou « d'initiation de paiement » aux clients des banques.

« La communauté Fidor est en test depuis plusieurs mois en France et il est apparu que nous n'avons pas besoin d'être une banque de plein exercice pour répondre aux demandes des clients », détaille BPCE. **EN SAVOIR+**



## Pretto facilite la recherche de crédit immobilier

27 JANVIER 2018 – C'EST PAS MON IDEE

Pretto a retenu l'idée qu'il était possible de **rendre simple, compréhensible et transparent un produit financier** généralement considéré comme complexe.

Avec cette conviction, qui en guide la conception de A à Z jusqu'à l'obsession, sa plate-forme permet de **trouver en quelques instants une solution adaptée à chaque besoin et à chaque situation**, en posant moins d'une trentaine de questions au demandeur.

En apparence, on peut croire que Pretto n'est qu'un comparateur d'offres comme les autres. Toutefois, quelques précisions requises – par exemple, le type d'emploi occupé – laissent entrevoir un **degré de personnalisation avancé**, prenant en compte des conditions spécifiques – telles que celles réservées à des travailleurs indépendants ou des entrepreneurs.

**Pretto accompagne la constitution du dossier**, sous forme **entièrement dématérialisée** (avec photos des justificatifs), qu'elle se charge ensuite de soumettre aux établissements retenus. Toutes ces démarches sont menées avec **l'assistance d'un conseiller dédié**, qui reste disponible pendant toute la durée de la procédure, par téléphone, par SMS ou par messagerie. **EN SAVOIR+**

## DIGITAL

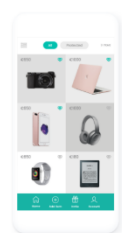
## Lovys : L'assurance de biens, en ligne et sous abonnement

29 JANVIER 2018 – TRIBUNE DE L'ASSURANCE

Incubée dans Le Plateau de **Société générale**, l'insurtech **Lovys** veut réinventer l'assurance de biens en proposant, au sein d'une même application, des couvertures affinitaires, auto et habitation.

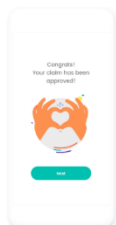
Lovys est une **solution digitale** qui offre **plusieurs assurances de biens tout « en-un »** avec une **souscription mensualisée**. « *Aujourd'hui, les gens n'achètent plus un CD ni un DVD, ils se tournent vers Spotify et Netflix. Nous voulons créer un service similaire dans le domaine de l'assurance en digitalisant le courtage pour les clients individuels* », affirme Joao Cardoso, fondateur de Lovys.

Joao Cardoso mise sur une **expérience client très simplifiée** pour obtenir un avantage concurrentiel. Via Lovys, le temps de réponse entre la déclaration de sinistre et le remboursement sera raccourcie au maximum. Ainsi, pour les produits nomades, **90% des sinistres seront traités en temps réel** grâce au machine learning. Lovys est également en train de conclure un **partenariat de distribution avec des sociétés d'assurance françaises** pour les couvertures habitation et automobile. [EN SAVOIR+](#)



### Un abonnement mensuel

Plus d'astérisques ou de petits caractères. Vous savez exactement ce que vous payez grâce à votre souscription mensualisée.



### Déclarations éclaircies

En cas de sinistre, pas besoin d'appeler votre agent ou de remplir des formulaires papier. Faites vos demandes en ligne et obtenez une réponse en quelques secondes. L'assurance n'a jamais été aussi facile!

## Ditto veut être la banque secondaire des voyageurs

30 JANVIER 2018 – L'AGEFI

Fonctionnant par **abonnement**, la filiale de Banque Travelex propose un **compte courant multidevise sur mobile**.

Une autre néo-banque s'apprête à se lancer en France. Le 15 février prochain, **Banque Travelex**, filiale française de la société britannique de change Travelex, lancera dans l'Hexagone **son offre Ditto Bank**, un compte bancaire multidevise sur abonnement.

Pour **9,90 euros par mois**, le client aura un **compte courant géré depuis son mobile**, lui permettant d'**effectuer** et de **recevoir des virements illimités dans toutes les devises proposées par Ditto** (27 aujourd'hui), et de **payer en chacune de ces devises** grâce à une même carte bancaire contrôlable **depuis son mobile**.

Depuis décembre, Ditto Bank a commencé à proposer ses services à quelque **600 clients**. La jeune pousse revendique **6.000 clients sur liste d'attente** et vise plusieurs dizaines de milliers de clients d'ici à la fin 2018. En fonction de son succès, elle aimerait ensuite **se lancer dans d'autres pays**, notamment le Royaume-Uni, la Pologne et l'Allemagne. [EN SAVOIR+](#)

Ditto® [FAQ](#) [Contact](#) [À propos](#) [Rejoignez Ditto](#) [FR](#)

### La banque qui voyage avec vous

Un compte pour chacune de vos devises, géré depuis votre mobile et sans frais cachés.

Devenez un pionnier Ditto et testez gratuitement l'application :

Email

[Rejoignez Ditto](#)

Devise	Montant
EUR	122.00
USD	250.00
GBP	128.00
CHF	47.27
<b>Total</b>	<b>496.33 EUR</b>

## PAIEMENTS



### Carte bancaire : MasterCard compte généraliser la biométrie

31 JANVIER 2018 – CBANQUE

D'ici avril 2019, le réseau **MasterCard** va généraliser **le recours à la biométrie**, en lieu et place du code SMS, pour **authentifier et sécuriser les paiements numériques** par carte bancaire.

Préserver la simplicité de l'expérience du consommateur tout en sécurisant le mieux possible les transactions en ligne : aujourd'hui, ces deux préoccupations apparaissent largement contradictoires. Ce qui explique, par exemple, le faible recours des e-commerçants au **dispositif 3D Secure**, qui a tendance à faire exploser le taux d'abandon des paniers d'achat.

Les boutiques en ligne et les banques n'auront toutefois prochainement plus le choix avec **l'entrée en vigueur de la DSP2** qui impose aux commerçants et aux banques le **recours à une authentification forte du client, notamment pour les paiements d'un montant supérieur à 30 euros**.

Le réseau d'acceptation américain vient en effet de dévoiler sa feuille de route pour **devenir « DSP2-compatible »**, avec un objectif central : faire de **la biométrie** « *le standard d'authentification des paiements numériques d'ici mi-2019* ».

**EN SAVOIR+**

## RÉGLEMENTAIRE



### LCB-FT : finalisation de la 5e directive

29 JANVIER 2018 – REVUE BANQUE

La transposition de la 4e directive s'achève à peine qu'arrive déjà la **5e directive**, qui devrait être votée au 1<sup>er</sup> semestre 2018.

Désormais la directive **ne s'appliquera plus uniquement au domaine bancaire**, mais **de manière trans-sectorielle au secteur de l'assurance et aux acteurs contrôlés par l'AMF**. Cette nouvelle directive reviendra notamment sur les **moyens d'identification** en faisant référence au règlement européen « **Electronic Identification And Services** » qui fixe une norme européenne d'identification électronique, considérée comme un équivalent « face à face ».

Elle devrait **généraliser la tenue de registres pour les bénéficiaires effectifs des personnes morales, des trusts et autres constructions juridiques**. En France, le registre sera opérationnel en avril 2018, mais le projet de registre pour les trusts a été jusqu'à présent censuré par le Conseil constitutionnel.

Les règles concernant les **transactions en monnaie électronique anonyme** seraient durcies, avec un **abaissement des seuils de vérification de l'identité** du détenteur. De même que le contrôle sur les acteurs intervenant sur les monnaies virtuelles. **EN SAVOIR+**





## Banques : le scénario très, très noir du stress test du gendarme européen

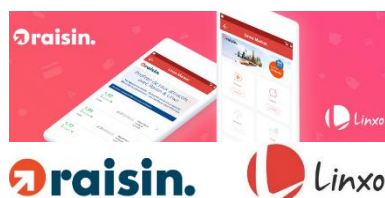
01 FÉVRIER 2018 – LA TRIBUNE

L'**Autorité bancaire européenne** (EBA), qui déménagera bientôt à Paris, a lancé ce mercredi **sa troisième vague de tests de résistance aux chocs** auxquels elle va soumettre 48 banques de l'UE.

C'est une épreuve redoutée par les banques européennes : la troisième vague de "**stress tests**", les tests de **résistance aux chocs, macro-économiques et financiers**, qu'elles se doivent de pouvoir encaisser. L'EBA en a donné le coup d'envoi ce mercredi en dévoilant les hypothèses qu'elle a imaginées : c'est "**le scénario le plus sévère à ce jour**" depuis la première édition remontant à 2014, souligne-t-elle dans un communiqué.

Ce scénario très, très noir serait celui de **deux années consécutives de récession dans l'Union européenne**, en 2018 (-1,2%) et en 2019 (-2,2%), suivies d'un modeste rebond en 2020 (+0,7%). Ces tests seront appliqués **à un échantillon de 48 banques représentant 70% des actifs bancaires de la zone euro**, avec l'aide de la Banque centrale européenne (BCE). Les résultats serviront à la BCE à **affiner les niveaux de capitaux requis** des banques qu'elle surveille. **EN SAVOIR+**

## RAPPROCHEMENTS



### Partenariat européen entre Linxo et Raisin sur l'épargne mobile

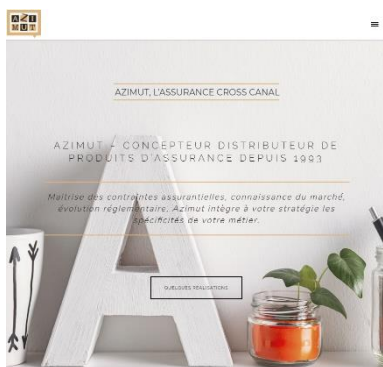
29 JANVIER 2018 – ASSURANCE & BANQUE 2.0

L'**assistant financier intelligent N°1** en France de l'**agrégation de comptes bancaires Linxo et Raisin**, la start-up berlinoise à l'origine de la **1<sup>ère</sup> plate-forme permettant aux épargnants d'accéder aux meilleurs comptes d'épargne** en Europe, annoncent leur **partenariat**.

Cette **collaboration** entre ces **deux fintechs européennes**, la première entre un assistant financier mobile et une plate-forme d'épargne européenne, va permettre aux 1,6 million d'utilisateurs français de Linxo d'avoir accès aux meilleurs comptes d'épargne dans toute l'Europe.

« Raisin est le premier partenaire européen de Linxo Market, la première place de marché de produits financiers lancée par un assistant financier mobile en janvier 2017. Ce partenariat reflète notre volonté **de créer un écosystème européen de services financiers** directement accessibles depuis Linxo, peu importe le pays européen dans lequel vous vivez » commente Bruno Van Haetsdaele, le co-fondateur de Linxo.

Les deux Fintech, veulent **rendre l'épargne européenne facilement accessible à tous** les citoyens **depuis le mobile**. **EN SAVOIR+**



## Insurtech : CNP Assurances achète Azimut et iSalud

30 JANVIER 2018 – NEWS ASSURANCE PRO

Le **bancassureur** prend le contrôle de **deux insurtechs** spécialisées dans le marketing digital et la distribution directe.

**CNP Assurances** annonce avoir réalisé **deux rachats d'insurtech**, un en France et l'autre en Espagne, pour un **montant global de 40 millions d'euros**. Ces investissements répondent aux attentes de CNP Assurances en matière de **capacité de croissance**, d'**excellence technologique dans le digital** et d'**expertise dans la gestion directe** de la **relation client**.

En France, le **bancassureur** spécialisé dans l'assurance **devient actionnaire majoritaire du courtier digital d'assurance Azimut**, avec 70% du capital. Créé en 2010, Azimut commercialise des **offres de santé individuelle, couvertures décès, accident, hospitalisation, maladies redoutées**.

En Espagne, **CNP Assurances a investi 30 millions d'euros dans iSalud, comparateur et intermédiaire d'assurance**. Le bancassureur **deviendra progressivement actionnaire majoritaire** avec 60% du capital d'ici début 2019. Créé en 2010, iSalud gère environ 800.000 demandes d'information et de devis par an, gère un portefeuille de 90.000 contrats et enregistre un chiffre d'affaires de 7M d'euros en 2017. **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**