

LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro
354

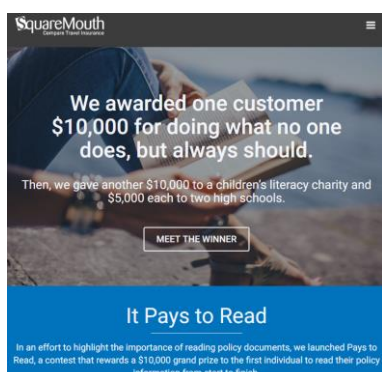
08 MARS 2019



SOMMAIRE

○	INSOLITE -----	3
	UNE AMÉRICAINE LIT SON CONTRAT JUSQU'AU BOUT, ET GAGNE 10 000 DOLLARS _____	3
○	ACTUALITÉS -----	3
	JPMORGAN PART À LA CONQUÊTE DES PME ET DES ETI EUROPÉENNES _____	3
	BOURSORAMA RESTE EN TÊTE DES BANQUES DIGITALES _____	4
○	OFFRES -----	4
	ACHAT GROUPÉ DE SERVICES BANCAIRES _____	4
	SPVIE SE DÉPLOIE SUR LA MULTIRISQUE IMMEUBLE _____	5
○	DISTRIBUTION -----	5
	CAPITAL KOALA ENTRE DANS LES MAGASINS _____	5
	LCL : 80 À 110 NOUVELLES FERMETURES D'AGENCES D'ICI 2021 _____	6
○	DIGITAL -----	6
	SHIFT LÈVE 60 MILLIONS DE DOLLARS POUR DIFFUSER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE DANS L'ASSURANCE _____	6
	LA BOURSE DE LONDRES ET SANTANDER INVESTISSENT DANS LA FINTECH NIVAURA _____	7
○	PAIEMENTS -----	7
	LA BANQUE POSTALE, 20 ^{ÈME} ENSEIGNE À PROPOSER APPLE PAY EN FRANCE _____	7
	ORANGE BANK : UNE CARTE VISA PREMIUM AVEC CRYPTOGRAMME DYNAMIQUE ET APPLE PAY _____	8
○	RÉGLEMENTAIRE -----	8
	BERCY PLANCHE SUR DES MESURES POUR OFFRIR PLUS DE TRANSPARENCE DANS L'ASSURANCE-VIE _____	8
	ASSURANCE VIE : CE QUE LE GOUVERNEMENT A ACCEPTÉ DE CHANGER _____	9
○	RAPPROCHEMENTS -----	9
	PREMISTA RACHÈTE MY/COMPARATEUR _____	9
	COURTAGE : AON RENONCE AU RACHAT DE WILLIS TOWERS WATSON _____	10

INSOLITE



Une Américaine lit son contrat jusqu'au bout, et gagne 10 000 dollars

08 MARS 2019 – RTL

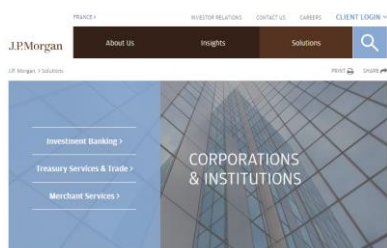
En recevant son contrat, une enseignante de 59 ans a eu la surprise de lire à la fin de celui-ci un message de félicitation l'invitant à contacter son assurance.

Donelan Andrews, une habitante de **Thomaston** en **Géorgie**, avait acheté une assurance-voyage sur internet de la société **Tin Leg**, une filiale de **SquareMouth**, en prévision d'un séjour à **Londres** avec un groupe d'amis. En recevant son contrat, l'enseignante a lu jusqu'au bout le document de sept pages.

Sur la dernière page, elle a été surprise par une phrase : « *si vous avez lu jusqu'ici, vous êtes l'un des très rares clients de Tin Leg à étudier toute la police d'assurance* ». La société invitait ensuite ce client attentif à la contacter pour remporter le gros lot. Elle a été avertie le 12 février qu'elle avait remporté le concours, 23 heures seulement après son lancement

Un prix qui entend marquer « *l'importance de lire son contrat d'assurance du début à la fin* », a souligné **SquareMouth**, un comparateur de contrats d'assurance à l'origine de ce concours inédit intitulé « *Ça vaut la peine de lire* ». **EN SAVOIR+**

ACTUALITÉS



JPMorgan part à la conquête des PME et des ETI européennes

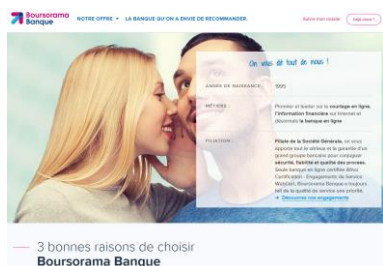
06 MARS 2019 – L'AGEFI

Habituellement associée aux grands groupes, **JPMorgan**, 1^{ère} banque américaine en termes d'actifs, entend creuser son sillon auprès de la clientèle des PME et des ETI européennes. Les cibles : sociétés en forte croissance et en cours d'internationalisation.

JPMorgan souhaite répliquer le modèle économique de sa banque commerciale américaine à l'étranger, en le couplant à des implantations locales. A la tête de ce nouveau pôle, Bertrand Cousin, qui dirigeait auparavant le *corporate banking* de JPMorgan pour la France, la Belgique, et le Luxembourg.

La banque américaine intervenait jusqu'à présent de façon ponctuelle, par exemple pour accompagner les PME et ETI dans le cadre de leur introduction en Bourse. JPMorgan leur proposera désormais une offre globale, de la banque transactionnelle à la BFI en passant par la gestion de patrimoine.

« *Nos offres sont complémentaires de celles des banques locales. Il s'agit là d'une évolution naturelle du pool de relations bancaires de ces entreprises, au fur et à mesure de leur internationalisation* », estime Bertrand Cousin. **EN SAVOIR+**



Boursorama reste en tête des banques digitales

03 MARS 2019 – LES ECHOS

La filiale de **Société Générale**, **Nickel**, **N26** et **Revolut** se livrent une concurrence acharnée dans un marché déjà très « bancarisé ».

Selon les chiffres publiés à l'occasion de leurs résultats annuels, **Boursorama** reste **en tête** des banques numériques, avec 1,7 million de clients, soit 460 000 de plus que fin 2017. Cette dernière veut dépasser la barre des **2 millions** fin 2019. Nickel reste N°2 avec 1,1 million de clients à fin 2018, soit une progression de 347 000 en un an.

En parallèle, les néobanques ont réussi à se faire une place. N26 affiche 600 000 clients en France, trois fois plus que fin 2017. Revolut revendique 480 000 clients en France, soit plus du double que fin 2017. **Orange Bank**, qui a démarré en novembre 2017, affiche 248 000 clients à fin 2018.

Au contraire, dans un marché déjà très « bancarisé », certaines marques peinent à s'imposer. C'est le cas d'**Hello Bank**, dont les clients sont passés de 350 000 à 400 000 en un an. Face au risque de saturation, le **groupe BPCE** a annulé le lancement en France de sa néobanque **Fidor**. Pour **les Caisses d'Épargne** et **les Banques Populaires**, mieux vaut jouer sur leur marque pour déployer une offre numérique. De leur côté, les caisses régionales du **Crédit Agricole** revendiquent 1,3 million « d'entrées en relation » en 2018. **Crédit Mutuel Alliance Fédérale** dit avoir gagné 626 000 clients au total. [EN SAVOIR+](#)

OFFRES

Achat groupé de services bancaires

26 FEVRIER 2019 - CBANQUE

Depuis le 26 février, le comparateur **Selectra**, spécialiste des achats groupés et des offres d'énergie, innove en tentant un « achat groupé » pour les services bancaires.

Pour s'inscrire, il suffit de répondre à 20 questions : identité, niveau de revenus, email, téléphone, type de services bancaires souhaités, etc. Selectra en profite, à la fin de la souscription, pour vous proposer ses offres liées aux dépenses énergétiques, aux box télécoms, et l'inscription à sa newsletter de bons plans.

Le site va lancer un appel d'offres auprès des banques. Libre à elles de proposer ou non une offre alléchante pour ce groupe de consommateurs. Selectra va ensuite retenir les offres les plus attractives, et les proposer aux internautes inscrits. Là encore : libre à eux de saisir l'offre proposée.

Habituellement lors d'un lancement, le taux de conversion est de 25% dans le secteur de l'énergie et de 10% dans le secteur des télécoms, selon Xavier Pinon, cofondateur de Selectra, cité dans Le Parisien. Le résultat de l'appel d'offres sera connu fin mars. Les inscrits pourront alors savoir à quel point les banques peuvent se montrer généreuses pour un « achat groupé ». [EN SAVOIR+](#)





SPVIE se déploie sur la multirisque immeuble

05 MARS 2019 – ARGUS DE L'ASSURANCE

Le courtier a élaboré, avec l'assureur **Tokio Marine**, une nouvelle offre en multirisque immeuble. Cette dernière propose deux solutions : standard ou sur-mesure (haut de gamme).

Le marché du risque immeuble est difficile : offres limitées, chères, ou très restrictives. Partant de ce constat, le courtier **SPVIE Assurances**, a élaboré, en collaboration avec l'assureur **Tokio Marine**, un produit de multirisque immeuble.

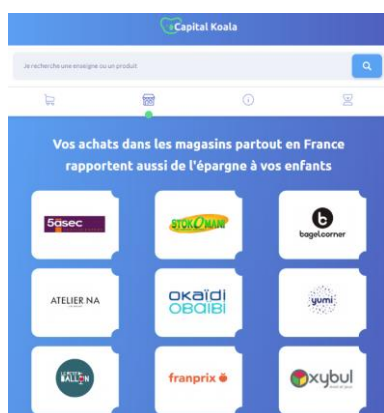
Proposé aux courtiers partenaires et à destination des personnes morales et syndicats de copropriété pour des immeubles d'habitation ou de bureaux, l'offre se veut la plus large possible.

L'offre donne la possibilité d'étudier les reprises portefeuille de syndic en étude sur mesure avec des critères très assouplis, et comprend entre autres : une tarification en ligne, l'acceptation des immeubles sinistrés et résiliés (avec plusieurs choix de tarif et de franchise en fonction de la sinistralité) et des inclusions comme la garantie effondrement, la garantie tous risques sauf, les honoraires du syndic, la couverture des capteurs et panneaux solaires ou la couverture des dommages en cours de déménagement. [EN SAVOIR+](#)

DISTRIBUTION

Capital Koala entre dans les magasins

03 MARS 2019 – CEST PAS MON IDÉE !

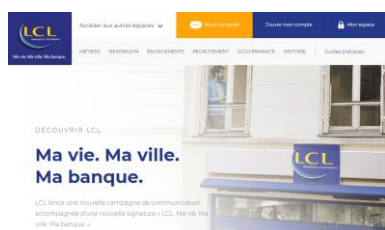


Jusqu'à présent, **Capital Koala** proposait d'accumuler les promotions offertes par **2 000 plateformes** de vente en ligne sur le compte d'épargne d'un enfant, mais elle n'avait aucune solution équivalente pour les magasins physiques. Grâce à une connexion aux comptes bancaires de ses utilisateurs, cette lacune est maintenant corrigée.

Née en 2010, la jeune pousse française a conquis **150 000 familles** avec son modèle original qui lui a permis de convertir 4 millions d'euros de réductions consenties par ses e-marchands partenaires en économies versées sur les livrets de leur progéniture.

Désormais, pour les magasins physiques, il suffit aux parents d'établir une connexion à leur compte bancaire pour bénéficier automatiquement du service. En arrière-plan, **Capital Koala** procède à une analyse régulière des transactions enregistrées afin de détecter les achats effectués auprès des marques participantes et leur appliquer le mécanisme de « cash-back ».

La clé de l'initiative est l'ouverture des données bancaires qu'autorise DSP2. La société vient de la sorte empiéter sur les plates-bandes des institutions financières qui commencent lentement à envisager d'intégrer des solutions génériques d'offres contextuelles dans les relevés d'opérations afin de fidéliser leurs clients et créer de nouvelles sources de revenus. [EN SAVOIR+](#)



LCL : 80 à 110 nouvelles fermetures d'agences d'ici 2021

07 MARS 2019 – CBANQUE

La direction de **LCL** a annoncé mi-février en comité central d'entreprise un nouveau plan de « regroupements » d'agences bancaires, selon une information de l'Agefi.

La filiale du groupe **Crédit Agricole** mène déjà une réorganisation dans le cadre de son plan stratégique 2020, annoncé en 2016. Ce plan en cours devait se traduire, selon les annonces de l'époque, par **600 départs** à la retraite en 2017-2018, et par **80 à 100 mobilités** par an. Cette réorganisation devait s'accompagner de la fermeture de **240 agences**.

Dans ce cadre, **198 agences** ont déjà fait l'objet d'un « regroupement », ce qui sous-entend que les clients des agences fermées sont réorientés vers une autre agence de proximité. Au-delà des fermetures déjà prévues dans le plan stratégique, LCL prévoit 80 à 110 « regroupements » d'agences bancaires d'ici 2021.

LCL a par ailleurs confirmé l'ouverture de 20 à 25 agences et une cinquantaine de relocalisations. LCL revendique au total 1 700 agences, pour 17 500 salariés et 6 millions de clients. [EN SAVOIR+](#)

DIGITAL



Shift lève 60 millions de dollars pour diffuser l'intelligence artificielle dans l'assurance

04 MARS 2019 – LA TRIBUNE

Ce nouveau tour de table porte le montant total des fonds levés par la startup française à **100 millions de dollars**. La technologie de détection de fraude de Shift, fondée sur des algorithmes d'IA, est utilisée par 70 assureurs dans le monde.

Créée en 2014, **Shift** est née avec pour objectif l'**automatisation des procédés**, de **détection de fraudes** chez les assureurs. Basée sur des technologies d'intelligence artificielle, l'offre de Shift Technology permet non seulement de détecter de nouveaux cas de fraudes, comme des réseaux en bandes organisées, mais aussi de les détecter plus rapidement. La solution permet de mettre à jour des réseaux et des sous réseaux dont les représentations sont livrées au gestionnaire qui dispose ainsi d'une base pour investiguer dans la bonne direction.

Fin 2017, l'Assurtech revendiquait avoir traité plus de 100 millions de déclarations de sinistres automobiles, habitation et risques divers et 300 millions de déclarations en santé.

Shift, qui réalise plus de 50% de son activité à l'international, souhaite maintenir son positionnement en Europe et se renforcer sur les marchés américain et japonais où elle dispose déjà de bureaux. L'entreprise prévoit également de s'attaquer à d'autres zones géographiques dont l'Amérique Latine. [EN SAVOIR+](#)



N I V A U R A

Build digital investment banking services to drive automation, compliance and improved client experience

La Bourse de Londres et Santander investissent dans la Fintech Nivaura

28 MARS 2019 – LA TRIBUNE

Le London Stock Exchange a mené le tour de table de **20 millions** de dollars de la Fintech britannique qui développe **une plateforme automatisée** pour l'émission d'obligations sur la **Blockchain**. Le fonds de la banque espagnole Santander participe également, aux côtés des cabinets d'avocats Linklaters et Allen & Overy.

Après le pavé dans la mare de **JPMorgan** annonçant le lancement de sa propre monnaie cryptographique, **JPM Coin**, pour des paiements instantanés entre acteurs institutionnels, voici un autre acteur de premier plan de la finance faisant un pari majeur sur la Blockchain – **la Fintech Nivaura**.

Disposant d'un agrément auprès du régulateur britannique, la jeune pousse fait valoir qu'elle a déjà réalisé avec succès « *la structuration, la distribution, l'exécution et le règlement d'instruments financiers, à la fois de manière traditionnelle en permettant le règlement via l'infrastructure de compensation existante, et en tant qu'instruments tokenisés enregistrés et réglés sur des blockchains publiques* ».

Nivaura assure que, pour certains types de transactions, sa solution peut réduire de **60% à 80%** le délai de mise sur le marché, ainsi que les coûts, tout en respectant les règles de conformité. La Fintech, qui emploie 30 personnes en Grande-Bretagne et en Italie, se rémunère en vendant ses services sous marque blanche à des intermédiaires comme les banques ou les bourses. L'entreprise aurait déjà généré plus d'un million de dollars de revenus en rythme annuel depuis avril 2018. **EN SAVOIR+**

PAIEMENTS

La Banque Postale, 20^{ème} enseigne à proposer Apple Pay en France

06 MARS 2019 – C BANQUE

La Banque Postale devient la **20e enseigne** présente en France, banques et néobanques confondues, à proposer à ses clients **Apple Pay**, le paiement mobile sur Iphone.

Mardi 5 Mars, La Banque Postale (LBP) a lancé le support effectif **d'Apple Pay**. Les clients de l'enseigne, détenteurs d'une carte bancaire Visa, peuvent désormais l'ajouter à l'application *Wallet* de leur iPhone et payer sans contact et sans limite de montant, en sécurisant leurs achats grâce à la biométrie.

En parallèle de ce lancement, **Ma French Bank**, future enseigne de banque mobile de LBP a fait son apparition sur le site web français d'Apple, dans la liste des enseignes qui proposeront prochainement Apple Pay. **EN SAVOIR+**



AUJOURD'HUI,
DISPONIBLE À
LA BANQUE POSTALE

Payer sans contact et en sécurité
en utilisant votre carte Visa de
La Banque Postale avec Apple Pay

EN SAVOIR PLUS



La Banque Postale 
@LaBanquePostale

Aujourd'hui disponible à @LaBanquePostale |
Payer sans contact et en sécurité avec Apple Pay
! bit.ly/2IUKe9i

♥ 132 09:44 - 5 mars 2019



Orange Bank : une carte Visa Premium avec cryptogramme dynamique et Apple Pay

07 MARS 2019 – IGENERATION

Le secret avait été éventé en début d'année : **Orange Bank** lance une carte **Visa** « Premium » à la « sécurité renforcée avec le cryptogramme dynamique ». Alors que le premier opérateur français développe sa banque en ligne à marche forcée, au prix de lourdes pertes, cette carte lui permet d'offrir de nouveaux services, au prix de 7,99 € par mois.

Après le compte courant en novembre 2017, le prêt personnel en mars 2018, la banque en ligne propose désormais une carte « premium ». De **Société Générale** à **BNP Paribas** en passant par le **groupe BPCE**, la plupart des grandes banques proposent des cartes à cryptogramme dynamique, alors que les banques en ligne font l'économie de cette technologie couteuse.

Outre la carte elle-même, la cotisation mensuelle de 7,99€ supprime les frais de paiement et de retrait « partout dans le monde », y compris lors des paiements avec Apple Pay. En cas de perte, la carte sera remplacée gratuitement sous 72 heures, en France comme à l'étranger. Enfin, l'offre premium intègre une offre d'assurance et d'assistance.

La carte Visa Premium, ajoute Stéphane Vallois, « sera également le support de *bénéfices croisés Orange* qui vous seront dévoilés dans les semaines à venir ». La carte Visa Classic gratuite reste disponible, et le service continue d'évoluer pour tous. Il est ainsi possible, depuis peu, de recharger son compte directement depuis une carte émise par une autre banque. **EN SAVOIR+**

RÉGLEMENTAIRE

Bercy planche sur des mesures pour offrir plus de transparence dans l'assurance-vie

01 MARS 2019 – LES ECHOS

A l'heure où les rendements des contrats d'assurance-vie sont au plancher, les assureurs pourraient mieux justifier la façon dont sont calculés les rendements, selon la **CLCV**. Le gouvernement et les assureurs disent réfléchir.

« Nous invitons la profession et/ou le législateur à mettre en œuvre différentes mesures visant à améliorer l'information des consommateurs », a souligné jeudi l'association de consommateurs **CLCV**.

Le rendement moyen de ces contrats en 2018 devrait s'établir, selon la **CLCV** « aux alentours de 1,7 % », soit en dessous de l'inflation. Déjà faibles, les rendements moyens cachent de nombreuses disparités. « Tous les assurés souscripteurs d'un même contrat n'ont pourtant pas tous le même taux », rappelle la **CLCV**.

Des mesures en faveur d'une plus grande transparence pourraient être débattues dans le cadre des débats sur la loi Pacte à l'Assemblée nationale, qui débute la semaine du 4 mars (cf. article suivant). **EN SAVOIR+**



Dossier de presse
28 février 2019

Perte de pouvoir d'achat, manque de transparence des compagnies... :
les mauvaises nouvelles des publications des taux 2018



Assurance vie : ce que le gouvernement a accepté de changer

06 MARS 2019 - C BANQUE

La transférabilité « totale » de l'assurance vie, ce n'est pas pour maintenant. Mais les députés de la majorité ont déposé puis adopté en commission une série d'amendements pour répondre à ce sujet polémique. Leurs réponses : une possibilité de transfert limitée, ainsi qu'une transparence accrue sur les frais et les performances des assurances vie.

Depuis plusieurs semaines, les tractations mettent aux prises Bercy, les assureurs, les fintechs, les associations d'épargnants et de consommateurs... Après les débats, la majorité gouvernementale a donc dévoilé les mesures qu'elle compte intégrer à la loi Pacte pour renforcer la concurrence sur le marché de l'assurance vie.

Les cinq amendements déposés lundi ont tous été adoptés en commission spéciale par les députés, avec l'avis favorable de la secrétaire d'Etat Agnès Pannier-Runacher.

1. Des transferts au sein d'une même compagnie d'assurance,
2. Des transferts vers les futurs Plans d'épargne retraite (PER),
3. Plus de transparence sur les rendements des fonds en euros,
4. Plus de transparence sur les frais avant de l'ouverture. [EN SAVOIR+](#)

RAPPROCHEMENTS

PREMISTA rachète my/Compareur

4 MARS 2019 - ASSURANCE & BANQUE 2.0

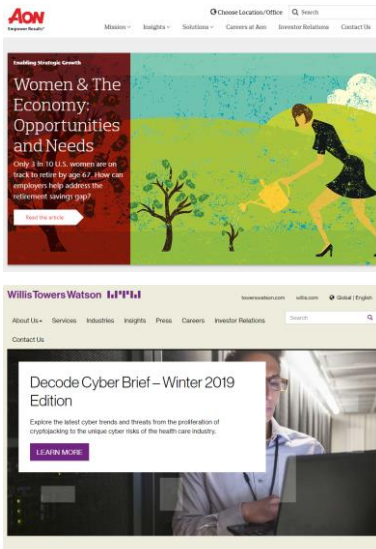
Le groupe, spécialiste des intermédiaires en regroupement de crédits, met la main sur la plateforme indépendante dédiée aux courtiers en assurances, courtiers en crédits et courtiers grossistes.

Pour **Premista**, en croissance constante, l'objectif est double : construire un groupe leader de l'intermédiation financière et poursuivre son développement autour d'une offre de services et produits élargie aux regroupements de crédits, produits d'assurance associés (emprunt, prévoyance, vie ...) et prêts immobiliers.

L'attelage ainsi composé allie la puissance et la forte présence nationale de Premista à la connaissance assurantielle et au savoir-faire technologique de **Silverstark**, société fondatrice de **my/Compareur**.

La mise en commun des expertises permettra aux clients de bénéficier d'une large gamme de produits uniques et très compétitifs. [EN SAVOIR+](#)





Courtage : Aon renonce au rachat de Willis Towers Watson

06 MARS 2019 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Quelques heures après des rumeurs de presse évoquant une possible opération, le courtier **Aon** déclare renoncer au rachat de son principal concurrent américain **Willis Towers Watson**.

Le marché du courtage se prépare à l'opération de fusion-acquisition de la décennie. Il n'en sera finalement rien, du moins pour le moment.

Dans un communiqué publié ce jour, **Aon** confirme son intention de ne pas poursuivre le rapprochement avec son rival américain **Willis Towers Watson**. « Conformément à l'objectif déclaré d'Aon sur le rendement du capital investi, la société évalue régulièrement diverses opportunités potentielles au sein et à proximité de son secteur. Aon avait envisagé une telle possibilité en ce qui concerne Willis Towers Watson », indique le courtier dans un communiqué, réagissant à des informations relayées dans la presse.

L'agence **Bloomberg** avait, en effet, quelques heures plus tôt évoqué l'imminence d'une offre de rachat du courtier londonien côté à **Wall Street** sur Willis Towers Watson. Une telle opération aurait favorisé l'émergence d'un géant mondial du courtage. Ce démenti d'Aon signifie-t-il pour autant abandon définitif de toute velléité de rachat de son concurrent ? Dans la dernière phrase du communiqué, Aon précise, en effet, qu'il « se réserve le droit d'annuler cette annonce dans les 12 prochains mois ». **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