

# LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro  
359

12 AVRIL 2019



# SOMMAIRE

○	<b>INSOLITE</b> _____	<b>3</b>
	UNE GIGANTESQUE ARNAQUE À L'ASSURANCE MALADIE DÉMANTELÉE AUX ETATS-UNIS _____	3
○	<b>ACTUALITÉS</b> _____	<b>3</b>
	L'ASSURANCE COMPLÉMENTAIRE EN FRANCE (DREES) _____	3
	WILOV : LEVÉE DE 3,2M€ AUPRÈS D'ARKÉA ET ALLIANZ FRANCE _____	4
○	<b>OFFRES</b> _____	<b>4</b>
	XAALYS, BIEN PLUS QU'UNE BANQUE POUR LES ADOS _____	4
	SPVIE CRÉE UNE NOUVELLE OFFRE PRÉVOYANCE ET SANTÉ POUR LES TNS _____	5
○	<b>DISTRIBUTION</b> _____	<b>5</b>
	BANQUE : LE NOMBRE DE DÉMISSIONS EXPLOSE DANS LES AGENCES _____	5
	VERS UN PARCOURS D'ACHAT IMMOBILIER INTÉGRÉ _____	6
○	<b>DIGITAL</b> _____	<b>6</b>
	CNP ASSURANCES ET ZELROS : UN ASSISTANT VIRTUEL ET INTELLIGENT POURRA-T-IL SATISFAIRE LES ASSURÉS ? _____	6
	LINXEA ADOPTE LA SIGNATURE ÉLECTRONIQUE CERTEUROPE _____	7
○	<b>PAIEMENTS</b> _____	<b>7</b>
	LA FINTECH TOULOUSAIN LYRA LANCE LE PAIEMENT PAR WHATSAPP _____	7
○	<b>RÉGLEMENTAIRE</b> _____	<b>8</b>
	LE BITCOIN S'INVITE OFFICIELLEMENT DANS L'ASSURANCE-VIE _____	8
	DANS L'ASSURANCE, MALGRÉ LE RGPD, LE TRAVAIL SUR LA DONNÉE RESTE UN GRAND CHANTIER _____	8
○	<b>RAPPROCHEMENTS</b> _____	<b>9</b>
	PAYLEAD ET CAPITAL KOALA UNISSENT LEURS FORCES ET PERMETTENT AUX FAMILLES D'ÉPARGNER _____	9
	COMPLÉMENTAIRE SANTÉ : LA MUTUELLE OCIA NE MATMUT ET CDISCOUNT S'ALLIENT _____	9



Securing today  
and tomorrow

## Medicare

### INSOLITE

## Une gigantesque arnaque à l'assurance maladie démantelée aux Etats-Unis

10 AVRIL 2019 – LE FIGARO

La justice américaine a annoncé aujourd'hui le démantèlement d'une énorme arnaque à l'assurance maladie, qui a causé près d'un milliard de dollars de pertes et concerné des centaines de milliers de patients.

La fraude consistait à fournir des attelles orthopédiques à des personnes âgées ou handicapées qui n'en avaient pas besoin, mais qui étaient couvertes par le système d'assurance publique **Medicare**. Souffrant de problèmes articulaires ou de mal de dos, elles étaient attirées par des publicités et relancées par des centres d'appel situés aux **Philippines** et en **Amérique latine**.

Des médecins réalisaient alors des prescriptions à distance et des compagnies spécialisées fournissaient des attelles pour genou, épaule, dos ou poignet. Les factures étaient adressées à Medicare et des commissions étaient versées aux différents acteurs de la chaîne.

Au total, plus de 1,7 milliard de dollars ont été réclamés à Medicare, et 900 millions versés, selon un communiqué du ministère de la Justice. Une unité spécialisée, créée en 2007, a ouvert des poursuites contre environ 4000 personnes, qui ont tenté au total de lui soutirer plus de 14 milliards de dollars. **EN SAVOIR+**

### ACTUALITÉS

## L'assurance complémentaire en France (Drees)

10 AVRIL 2019 – VIE PUBLIQUE

D'après les données publiées par la **Drees** dans son édition **2019**, « La complémentaire santé : acteurs, bénéficiaires, garanties », trois types d'établissements existent sur ce secteur : les mutuelles (au nombre de 346) qui se partagent 51% du marché ; les institutions de prévoyance (25) ; et les sociétés d'assurances (103).

En 2017, après la vague de fusions/absorptions des 10 derniers années, les 20 plus grands organismes regroupent ainsi à eux seuls 52% des cotisations, soit un montant qui s'est élevé à 35,7 milliards d'euros.

Avec l'ANI, en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2016, de nombreux assurés sous contrats individuels sont devenus assurés sous contrats collectifs. Près de 9 salariés sur 10 sont actuellement couverts par un contrat collectif, contre 7 / 10 en 2014.

La publication de la Drees s'inscrit, par ailleurs, dans un contexte de réforme de l'assurance complémentaire : le reste à charge zéro (RAC 0) prévu au 1<sup>er</sup> janvier 2020 et au 1<sup>er</sup> janvier 2021 ; une proposition de loi, adoptée à l'Assemblée nationale le 28 mars 2019, visant à faciliter la résiliation des contrats de complémentaire santé, sans frais et à tout moment, après la 1<sup>ère</sup> année. **EN SAVOIR+**





L'assurance auto à l'usage, en fonction du nombre de jours où vous roulez.

Économisez jusqu'à 300 € sur votre assurance tous risques !

et nos clients nous aiment plutôt beaucoup !

Obtenir mon tarif en 1 minute

Regarder la vidéo • Jours conducteurs

Un contrat simplifié

- Une formule sans engagement
- Une couverture optimale (les autres appellent ça « tous risques »)
- Une assistance dès 0 km

## Wilov : levée de 3,2M€ auprès d'Arkéa et Allianz France

11 AVRIL 2019 – ASSURANCE & BANQUE 2.0

Avec cette levée de fonds, la première assurance auto « *Pay When You Drive* » souhaite devenir un acteur incontournable de la mobilité de demain en élargissant son offre et en la déployant à terme à l'international.

**Wilov**, startup lancée en 2017, est la première offre, 100% sur mobile, sans engagement, et dont le prix s'ajuste tous les mois en fonction du nombre de jours de conduite. Son marché, qui vise les automobilistes ne conduisant pas tous les jours, représente plus de 10 milliards d'euros et concerne quelques 20 millions de véhicules français.

Face au succès rencontré, wilov continue sa route et souhaite même accélérer : celle-ci a récemment rejoint la startup **Garage de Facebook** à **Station F**.

Wilov souhaite poursuivre l'élargissement de son offre en se positionnant notamment sur le segment des voitures de luxe et de collection, et proposer une expérience d'assurance unifiée de la mobilité au sens large. L'ambition est de dépasser les 100 000 clients dans les 3 prochaines années. [EN SAVOIR+](#)

## OFFRES

### Xaaly, bien plus qu'une banque pour les ados

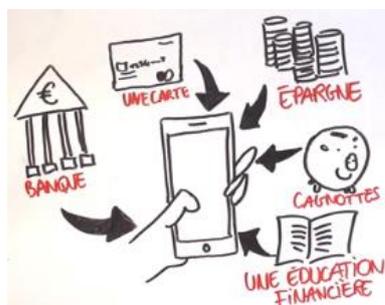
08 AVRIL 2019 – C'EST PAS MON IDÉE !

**Xaaly** est une néo-banque prometteuse qui accompagne les ados et leurs parents dans leur apprentissage de la gestion quotidienne de l'argent au 20ème siècle.

Avec sa carte de débit et son application mobile au double visage, la solution Xaaly est suffisamment flexible à la fois pour cibler les besoins des enfants depuis 12 ans jusqu'à leur majorité et pour s'adapter aux préférences éducatives de leurs parents.

Dans l'espace dédié, les parents choisissent le niveau d'autonomie ou de contrôle qu'ils accordent à leur enfant (plafond de dépenses et de retraits, catégories d'achat autorisées et prohibées, notifications systématiques des transactions, etc.) et organisent les versements.

Les jeunes, de leur côté, ont accès à une riche palette de fonctions : suivi de budget avec catégorisation des opérations, activation/désactivation instantanées de la carte, module de chat pour dialoguer en famille. Pour les services contribuant à l'éducation financière, l'utilisateur est ainsi incité à enregistrer ses envies et ses projets (apprendre à planifier), les cagnottes associées (apprendre à épargner). Une autre partie de l'application propose enfin des contenus pédagogiques (concoctés en partenariat avec le site La Finance pour Tous), présentés sous forme de jeux. [EN SAVOIR+](#)




OFFRE DE LANCEMENT

**2,99€\***  
/mois

Une néobanque éducative pour accompagner l'indépendance des adolescents.



## SPVIE crée une nouvelle offre prévoyance et santé pour les TNS

11 AVRIL 2019 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Le courtier a créé une nouvelle offre prévoyance et frais de santé à destination des travailleurs non-salariés baptisée **Alpha TNS**.

Partant du constat que le marché de la protection sociale des travailleurs non-salariés (TNS) est complexe, le courtier **SPVIE Assurances** a créé une nouvelle offre prévoyance et frais de santé à leur destination. Baptisée **Alpha TNS**, l'offre prévoyance se veut fiscalement avantageuse (déductibilité **Madelin**), avec des prestations au premier euro, et une option Invalidité dès 15% proposée aux médicaux, paramédicaux et professions règlementées. De plus, elle est 100% digitale avec la signature électronique et l'e-sélection (formalités médicales en ligne dans 90% des cas : acceptation, majoration ou refus).

Alpha santé est un contrat responsable qui propose 5 niveaux de garanties et la possibilité de souscrire à une surcomplémentaire non-responsable. Avec sa tarification souple (isolé, duo ou Famille) et sa fiscalité (déduction Madelin sur la partie responsable), cette offre bénéficie du Tiers-Payant généralisé **Viademis** et du réseau de soins **Itelis**.

Une FAQ dédiée a été créée pour répondre à toutes les questions que le courtier pourrait se poser, ou que les clients pourraient poser. SPVIE Assurances compte ainsi attirer de nouveaux courtiers partenaires. [EN SAVOIR+](#)

## DISTRIBUTION

### Banque : le nombre de démissions explose dans les agences

05 AVRIL 2019 – CBANQUE

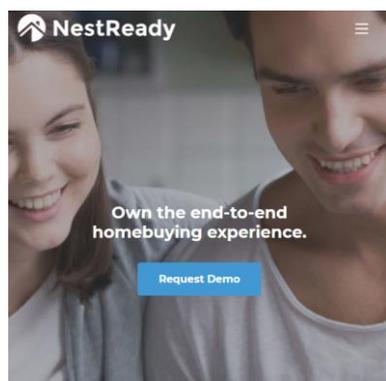
La banque de détail remarque une hausse de démissions, surtout parmi les salariés les plus jeunes.

La dernière publication de l'**Observatoire des métiers** de la banque a mis en exergue le fait que la retraite n'est plus le premier motif de départ, il s'agit désormais des démissions. « *On bat des records de démission, voire d'abandons de postes* », confirme Frédéric Guyonnet, président national du syndicat national de la banque et du crédit (**SNB**) pour la **Banque Populaire** et ses filières.

La banque de détail se présente en première ligne du phénomène. Le taux de départs liés à des démissions est en hausse, notamment dans les métiers des chargés de clientèle professionnels (52%) et entreprises (51%), suivi par les conseillers clientèle des particuliers (48%).

Selon le représentant d'un syndicat, « *la durée moyenne du premier CDI est tombée à un an et demi, les jeunes ne restent pas* ». La motivation de ces départs est le souhait des salariés de valoriser ailleurs l'expérience acquise mais aussi la dégradation des conditions de travail dans les agences. [EN SAVOIR+](#)





## Vers un parcours d'achat immobilier intégré

07 AVRIL 2019 – C'EST PAS MON IDÉE !

Parmi les produits financiers, le crédit immobilier ou hypothécaire occupe une place particulière : il s'inscrit dans un moment de vie spécial pour les clients (un parcours aux multiples facettes). Une caractéristique qui en fait le support idéal pour adopter une approche intégrée...

Depuis plusieurs années, l'idée fait son chemin autour du monde, dans les institutions financières : l'achat immobilier sur iPhone par **Commonwealth Bank of Australia**, **BBVA** en **Espagne**, **DBS** à **Singapour**...). En **Amérique du Nord**, la jeune pousse **NestReady** propose maintenant une solution prête à l'emploi aux établissements de crédit, combinant les principales composantes de l'acquisition dans une interface unique (en marque blanche). Elle a déjà séduit, entre autres, la troisième banque du **Canada**, **ScotiaBank**.

Le concept émerge d'une simple évidence : la demande de financement de l'achat immobilier est étroitement liée à la recherche de bien et il est finalement absurde que les deux démarches soient indépendantes l'une de l'autre.

La plateforme de NestReady associe les offres de crédit de ses partenaires avec un service complet de vente de maisons et d'appartements. **EN SAVOIR+**

## DIGITAL

### CNP Assurances et Zelros : un assistant virtuel et intelligent pourra-t-il satisfaire les assurés ?

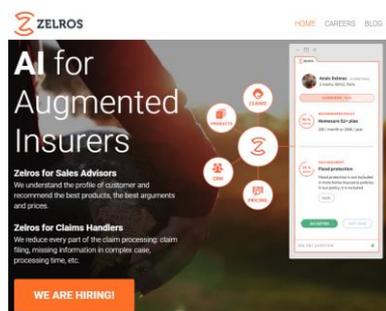
09 AVRIL 2019 – SELECTRA

Après le déploiement d'un chatbot dans ses services en assurance individuelle en septembre 2018, **CNP Assurances** continue sa collaboration avec la start-up spécialisée dans l'intelligence artificielle **Zelros** pour améliorer cette technologie.

C'est bien sur la base de ce chatbot que travaille la start-up Zelros. Leur solution pour CNP Assurances s'appuie sur le traitement automatique du langage naturel (dit NLP) et l'apprentissage automatique (dit machine learning). Le chatbot, à force d'optimisations et d'améliorations, devient ainsi un véritable assistant virtuel fonctionnant grâce à l'IA.

Pour CNP Assurances, « *la satisfaction du client final passe par une amélioration de l'expérience des collaborateurs qui interagissent avec lui* », et l'amélioration de l'expérience des collaborateurs semble désormais passer par l'utilisation de l'intelligence artificielle.

Le rapport du groupe de travail de la **Banque de France** et de l'**ACPR**, qui travaille désormais autour de ces questions avançait en décembre dernier que « *toutes les conditions sont réunies pour un développement rapide et généralisé des techniques d'intelligence artificielle dans le secteur financier* », mais que « *le développement de ces technologies ne va naturellement pas sans risques* ». **EN SAVOIR+**





## Linxea adopte la signature électronique CertEurope

09 AVRIL 2019 – LA TRIBUNE DE L'ASSURANCE

**Linxea** a adopté **CertSign**, la solution de signature électronique de **CertEurope**, société du groupe **Oodrive**.

Jusqu'ici, le spécialiste de l'épargne en ligne à frais réduits proposait une souscription qui nécessitait, après une première étape digitale, de revenir au papier pour signer et retourner les contrats par voie postale.

Cette rupture dans le parcours client était un frein à la contractualisation et mobilisait une équipe de 10 personnes pour le traitement manuel des courriers. **Linxea** a donc décidé de proposer un parcours simplifié aux clients à travers la solution de **CertEurope**.

Afin de respecter le cadre réglementaire du courtage en ligne (notamment pour la lutte anti-blanchiment) et garantir une valeur probante à la contractualisation digitale, Linxea a opté pour un niveau de signature avancée. Ainsi, grâce à la vérification préalable des documents d'identité, l'authentification du signataire sur la base d'un SMS et d'un certificat électronique, les assureurs disposent de garanties fortes sur l'identité du souscripteur. [EN SAVOIR+](#)

## PAIEMENTS

### La fintech toulousaine Lyra lance le paiement par WhatsApp

10 AVRIL 2019 – L'USINE DIGITALE

Le Groupe **Lyra**, acteur de la fintech spécialisé dans la sécurisation des paiements en e-commerce, annonce ce mercredi 10 avril 2019 le lancement d'une fonctionnalité de paiement via **WhatsApp**. Un dispositif inédit destiné à venir en complément des moyens de paiement en ligne classique.

Le principe : le commerçant demande la création d'un ordre de règlement via un message envoyé au numéro WhatsApp de Lyra contenant le montant, la devise et le téléphone du client. Celui-ci reçoit alors un message WhatsApp qui contient un lien pour réaliser le paiement. Il est redirigé vers une page où il peut rentrer ses coordonnées bancaires et valider son achat.

Le virement et le paiement en plusieurs fois sont également des applications possibles. À noter que si le client n'utilise pas WhatsApp, Lyra transmet au commerçant le lien de paiement qu'il peut envoyer via d'autres canaux (mail, sms, Messenger, ...), afin de ne pas bloquer la vente. La création du lien de paiement ne nécessite aucune application additionnelle.

Pour Lyra, c'est la possibilité de se positionner vis-à-vis des utilisateurs de WhatsApp, en France, où elle compte 14,5 millions d'adeptes mais aussi à l'étranger. [EN SAVOIR+](#)



## RÉGLEMENTAIRE



## Le Bitcoin s'invite officiellement dans l'assurance-vie

11 AVRIL 2019 – PRESSE CITRON

La loi Pacte apporte des changements au Code des assurances. Les fonds professionnels spécialisés peuvent désormais investir dans les crypto-monnaies.

La loi Pacte a été adoptée ce jeudi à l'**Assemblée Nationale**, et elle apporte quelques nouveautés du côté des assureurs. En l'occurrence, il est désormais clairement marqué que ces établissements pourront offrir des contrats d'assurance-vie avec une exposition au marché des crypto-monnaies comme le **Bitcoin**.

Certes, « *ce n'était pas l'objectif premier de Pacte, mais les assureurs pourront effectivement offrir des produits basés sur des crypto-actifs. Ils le pourront via des fonds spécialisés* », explique le député LREM **Joel Giraux**. Ce nouveau cadre entrera en vigueur dès la publication des décrets d'application.

Ces changements concernent principalement les **Fonds Professionnels Spécialisés** (FPS) éligibles à l'assurance-vie, et qui peuvent désormais investir dans tous types d'actifs non-cotés, avec davantage de souplesse. Ainsi, tout bien faisant l'objet d'une « *inscription dans un dispositif d'enregistrement électronique partagé* » (autrement dit, une blockchain) peut composer l'actif d'un FPS. **EN SAVOIR+**



## Dans l'assurance, malgré le RGPD, le travail sur la donnée reste un grand chantier

11 AVRIL 2019 – L'USINE NOUVELLE

La **CNIL** dressait en novembre dernier un bilan du règlement général sur la protection des données (RGPD) dans l'assurance, quatre mois après sa mise en œuvre effective. Bien que les professionnels soient en ordre de marche, des ajustements sont nécessaires.

Le bilan de la **CNIL** relevait alors « *une prise de conscience inédite* » des particuliers. Avec une hausse significative du nombre de plaintes reçues, ces derniers « *font valoir leurs nouveaux droits (effacement, demande d'accès aux données...) afin de supprimer les données médicales transmises au stade de la prospection, par exemple* », observe le délégué à la protection des données (DPO) d'un grand groupe de courtage.

Côté professionnels, la CNIL constatait il y a quelques mois une « *appropriation progressive* » du RGPD, à l'image de ces centaines de notifications de violations de données, désormais obligatoires, qu'elle avait reçues.

Selon **Michel Bazet**, DPO du groupe de protection sociale **AG2R La Mondiale**, cela n'a pas beaucoup de sens de tirer un bilan d'une réglementation qui exigera des années avant d'être totalement effective. **EN SAVOIR+**

## RAPPROCHEMENTS

PAYLEAD

Accédez à la connaissance client **“nouvelle génération”**.

Notre mission : créer un marketing réellement consumer centric en développant une connaissance client puissante et éthique grâce à l'analyse de la donnée bancaire.



### PayLead et Capital Koala unissent leurs forces et permettent aux familles d'épargner

04 AVRIL 2019 – ASSURANCE & BANQUE 2.0

Les deux jeunes pousses françaises s'associent pour redonner du pouvoir d'achat « *utile et responsable* » aux consommateurs. Elles ont mis au point une offre d'épargne automatique pour aider les parents à préparer l'avenir de leurs enfants.

**Capital Koala** se définit comme fintech experte de la connaissance clients à travers la donnée bancaire. Aujourd'hui, ce sont 150 000 familles qui ont rejoint le programme Capital Koala et plus de 4 millions d'euros qui ont été reversés aux enfants.

L'Intelligence Artificielle de **PayLead** analyse et valorise la donnée bancaire, offrant à ses clients, des clés de connaissance sur les consommateurs. Il analyse les achats effectués dans des boutiques physiques à travers les comptes bancaires et permet ainsi aux enseignes de proposer des promotions, du cashback ou des programmes de fidélité personnalisés aux consommateurs. Aujourd'hui ce sont plus de 4500 points de vente et une dizaine de partenaires bancaires qui ont rejoint le réseau PayLead.

Le service d'épargne Capital Koala est désormais disponible dans plus de 2 000 points de vente physiques répartis sur toute la France. [EN SAVOIR+](#)



### Complémentaire santé : la mutuelle Ociane Matmut et Cdiscount s'allient

10 AVRIL 2019 – LA TRIBUNE DE L'ASSURANCE

**Cdiscount** se lance dans l'univers de la santé en nouant avec la **Mutuelle Ociane Matmut** un partenariat pour rendre la protection santé accessible au plus grand nombre. Cdiscount poursuit ainsi sa stratégie de développement de nouveaux services. La Mutuelle Ociane Matmut confirme quant à elle sa volonté d'œuvrer concrètement contre le renoncement aux soins.

Concrètement, 3 formules proposées par la **Mutuelle Ociane Matmut** via son contrat **Ociane Santé Évolution** sont mises en avant dans le nouvel univers santé de Cdiscount.

Le contexte toujours préoccupant, en France, de renoncement aux soins d'une partie de la population avait conduit la Mutuelle Ociane Matmut à lancer ces offres « Essentiel ». Elles couvrent l'essentiel des postes de dépense coûteux.

Si la gestion des contrats et le règlement des prestations sont assurés par la Mutuelle Ociane Matmut, ce partenariat lui permet de bénéficier d'un nouveau canal numérique à large audience pour mettre en avant son savoir-faire. [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**