

LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro
362

17 MAI 2019



SOMMAIRE

○	INSOLITE	3
	UNE ABONNEE REÇOIT UNE LETTRE D'ORANGE LUI APPRENANT SON DECES	3
○	ACTUALITES	3
	LEADS COMMERCIAUX : ALLIANZ SE LANCE VERS LE PRO	3
	« SI ON REGULE LES FINTECH COMME DES BANQUES AVEC LES EXIGENCES EN CAPITAL DE BALE, ELLES MOURRONT »	4
○	OFFRES	4
	AVOCOTES ASSURANCES LANCE UNE OFFRE CYBER POUR LES PARTICULIERS	4
○	DISTRIBUTION	5
	ASSURANCE A LA DEMANDE : APRIL LANCE SA PLATEFORME	5
	DISTRIBUTION : LA BANCASSURANCE A CONQUIS L'EUROPE	5
○	DIGITAL	6
	PRET DE TRESORERIE : TRUFFLE CAPITAL INVESTIT DANS LA FINTECH ROLLINGFUNDS	6
	LA BANQUE POSTALE : MA FRENCH BANK ARRIVE EN JUILLET	6
○	PAIEMENTS	7
	FORTUNEO MULTIPLIE SES NOUVEAUX MOYENS DE PAIEMENT	7
	LA POSTE LANCE UNE ALTERNATIVE A LA CARTE BANCAIRE POUR LES ENFANTS	7
○	REGLEMENTAIRE	8
	LES BANQUES FRANÇAISES APPELLENT LE FUTUR POUVOIR EUROPEEN A LA RETENUE REGLEMENTAIRE	8
○	RAPPROCHEMENTS	8
	ORANGE ENTRE AU CAPITAL DE LA FINTECH ALLEMANDE RAISIN	8

INSOLITE

Une abonnée reçoit une lettre d'Orange lui apprenant son décès

13 MAI 2019 – UNIVERSFREEBOX

Une missive de la part de l'opérateur historique est arrivée chez une dame octogénaire pour lui apprendre une triste nouvelle : son propre décès.

Jeannine Fraudeau, âgée de 87 ans et habitante de **Bordères-sur-l'échez** a donc reçu un courrier plutôt étrange de la part d'**Orange**, suite à un défaut de paiement dû à la clôture de son compte bancaire. Le souci provenait en fait d'une erreur sur la personne. En effet, cette habitante des **Hautes-Pyrénées** avait un homonyme dans la **Vienne**, né également en décembre 1931 et décédé récemment. La Jeanine Fraudeau qui a reçu la lettre est quant à elle en bonne santé.

« C'est bizarre cette affaire tout de même. Ma banque a fermé mon compte. Il a fallu refaire toutes les démarches pour que je touche ma retraite[...] Quand j'ai reçu ce courrier ça fait tout drôle quand même. Il ne faut pas être cardiaque. Heureusement je ne le suis pas. Mais je ne suis pas morte parce que je n'ai pas fini mon travail sur terre. J'en ai au moins pour 50 ans encore (rires). »

Cette dame semble prendre cette affaire avec dérision, heureusement, et dit être accompagnée pour régler ce souci. **EN SAVOIR+**

ACTUALITES

Leads commerciaux : Allianz se lance vers le pro

15 MAI 2019 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Allianz a décidé de tester l'envoi de leads sur la cible des pros, en parallèle de l'envoi des leads commerciaux particuliers à ses agents.

En 2018, la société a enregistré 25 000 affaires nouvelles grâce à l'envoi de leads commerciaux de particuliers à ses agents. La compagnie a donc décidé de poursuivre la stratégie en ciblant le marché des professionnels.

« La réussite du modèle multi-accès pour les clients particuliers tout d'abord, puis celle de l'expérimentation 'Passerelle' de recommandation entre réseaux salariés et agents, nous ont inspirés pour ré-inventer la prospection sur le marché des clients professionnels. Nous avons un triple objectif : augmenter les volumes, développer un ciblage de qualité, tirer parti de notre maillage territorial » explique **Franck Le Vallois**, membre du comité exécutif d'Allianz France en charge de la distribution.

Le protocole a été déployé début mai, avec une mise en œuvre opérationnelle à l'ensemble du réseau prévu à partir de juin. Vendu aux agents au prix de 30€ (contre 15€ pour les leads de particuliers qualifiés et 8€ pour lead avec un minimum d'informations), le business model repose sur un équilibre entre le taux de concrétisation et le coût d'achat de ces leads. Selon la compagnie, plus d'un tiers du réseau se serait déjà montré intéressé par cette démarche. **EN SAVOIR+**





« Si on régule les Fintech comme des banques avec les exigences en capital de Bâle 4, elles mourront »

16 MAI 2019 – LA TRIBUNE

Ravi Menon, le directeur général de l'**Autorité monétaire de Singapour (MAS)**, invité par la **Banque de France**, a livré sa vision de la régulation financière, pro-innovation mais sans naïveté. Il a plaidé en faveur d'une régulation centrée sur l'activité et non sur le type d'entité.

Avec **Londres, Singapour** est l'un des grands centres financiers qui a mis en place un « bac à sable » réglementaire pour les jeunes entreprises. Il a cité l'exemple dans l'assurance d'une startup analysant à l'intelligence artificielle les contrats afin de vérifier si les clients ont des risques non couverts, estimant qu'il était préférable de tester 300 clients avant d'envisager un lancement grand public. En France, les régulateurs préfèrent l'approche par la proportionnalité.

Il a critiqué le modèle fermé des systèmes de paiement à la **Alipay** : « Ce n'est pas le bon modèle, nous avons besoin de collaboration et d'interopérabilité. ». À Singapour, le régulateur a obligé les banques à se mettre autour de la table et à abandonner leurs solutions propriétaires de porte-monnaie électronique au profit d'une solution commune de virement par mobile **PayNow**.

Sur la directive **DSP2**, Ravi Menon réclame de la réciprocité et le partage équitable des données. [EN SAVOIR+](#)

OFFRES



AvoCotés Assurances lance une offre cyber pour les particuliers

16 MAI 2019 – TRIBUNE ASSURANCE

AvoCotés Assurance a lancé une offre cyber, « **AvoCotés Assurance Internet** » pour protéger les particuliers en cas de litige lié à l'usage internet.

L'offre couvre cinq risques principaux : l'usurpation d'identité, le cyberharcèlement des membres de la famille, les litiges liés à l'achat de biens ou de services, les litiges sur une plateforme de mise en relation de particuliers et l'escroquerie.

L'assureur propose en premier niveau une assistance et un accompagnement juridique pour les démarches. Et dans un second temps des garanties sont possibles : une prestation de suppression et/ou de noyage des informations (3 000 euros/sinistre/an) pour atteinte à la réputation numérique ; un remboursement du préjudice subi en cas d'usurpation d'identité (3 000 euros/sinistre/an) ; en cas de litige avec un e-commerçant pour un bien d'une valeur de 70 à 5 000 euros, l'assuré pourra recevoir un remboursement jusqu'à 3 000 euros par sinistre et par an.

Le tarif unique est accessible à tous. Il s'élève à 7,99 euros/mois pour une garantie du souscripteur et de toute sa famille. [EN SAVOIR+](#)

DISTRIBUTION



Assurance à la demande : April lance sa plateforme

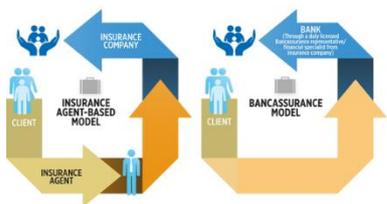
14 MAI 2019 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Le groupe **April** a conçu **Objhey!**, une nouvelle plateforme d'assurance à la demande, qui permet d'assurer ses objets lors de déplacements.

Objhey!, élaborée par la direction de l'innovation du groupe pour **April Partenaires**, va être distribuée sous la marque **April** et en marque blanche ou grise auprès de partenaires grands comptes. La plateforme est le fruit d'une démarche d'open innovation portée par le groupe, en partenariat avec **Frog Design**, en co-construction avec plusieurs start-ups (**Picture** et **Swaven**), et assuré par **Generali**.

La solution **Objhey!** est accessible via une application et s'articule autour de trois étapes : s'enregistrer via un système de captation, s'assurer via une interface mobile et déclarer via un outil de chat.

« Dans un contexte où les clients privilégient davantage l'utilisation à la propriété, et marqué par la consommation de services à la demande tels que **Netflix**, **Blablacar**, **Uber**, ou encore **Spotify**, il est naturel que les offres d'assurance s'inscrivent dans cette tendance. La technologie doit aujourd'hui permettre de répondre à une demande croissante pour un accompagnement sur mesure, intuitif et rapide » commente Laurence Willems, directrice de l'innovation et du marketing stratégique du groupe April. **EN SAVOIR+**



Distribution : la bancassurance a conquis l'Europe

13 MAI 2019 – LA TRIBUNE DE L'ASSURANCE

Selon l'agence de notation financière internationale **DBRS**, le cadre de distribution de la bancassurance est fortement ancré en **Europe** et se développe sur les marchés asiatiques, les compagnies d'assurance et les banques cherchant à diversifier leurs sources de revenus et à étendre la distribution des produits.

Toutefois, l'intervention réglementaire et la dynamique du marché ont limité l'expansion de la bancassurance en **Amérique du Nord**, souligne le rapport « *Bancassurance : North America Trails Europe & Asia* ».

DBRS considère que la bancassurance est un important canal de distribution des produits d'assurance à l'échelle mondiale, en particulier dans le secteur de l'assurance vie, où elle a surclassé les autres canaux de distribution.

« Le modèle de distribution de la bancassurance est très attractif car il permet aux banques de diversifier leurs sources de revenus, ce qui réduit leur dépendance vis-à-vis des revenus nets d'intérêts, notamment en période de compression des taux d'intérêt. », explique **DBRS**. Le chiffre d'affaires de la bancassurance en pourcentage des primes globales combinées d'assurance vie et non-vie émises (y compris l'assurance dommages) est estimé à 15,5% (510 milliards d'euros) en 2011 et a augmenté à 16,5% (724 milliards d'euros) à partir de 2017. **EN SAVOIR+**

DIGITAL



Prêt de trésorerie : Truffle Capital investit dans la Fintech RollingFunds

17 MAI 2019 – LA TRIBUNE

La Fintech **RollingFunds** lève 1,35 million d'euros afin de développer son modèle original de financement court terme dédié aux TPE et PME. Son ambition est d'octroyer une dizaine de millions d'euros de crédits d'ici fin de l'année.

Selon une étude de la **Banque de France**, « décrocher un crédit de trésorerie peut se révéler complexe pour les TPE et PME. Près d'un tiers des demandes de crédits de trésorerie effectuées par des TPE sont refusées par les banques ». **RollingFunds** ambitionne donc à simplifier la tâche.

Afin de contourner ces écueils, RollingFunds a automatisé les procédés et mis en place les nouveaux modèles de scoring. Elle a imaginé un modèle de financement qui propose à des grandes entreprises de faciliter l'accès au crédit aux TPE/PME. Une technologie de l'intelligence artificielle est aussi mise en place pour traiter en temps réel leurs demandes. Ce dispositif permet aux grandes entreprises d'avoir une meilleure appréciation du risque en recueillant des informations sur la dynamique des ventes ou la satisfaction des clients.

Très concrètement, une place de marché en ligne pourra, avec RollingFunds, proposer sur son interface en ligne une offre de crédit de trésorerie dédiée aux vendeurs de sa marketplace. Autre exemple avec un grand groupe pétrolier, qui pourrait proposer ce même service aux transporteurs avec qui il travaille. **EN SAVOIR+**



La Banque Postale : Ma French Bank arrive en juillet

14 MAI 2019 – LES ECHOS

La banque en ligne de **La Banque Postale** sera lancée le 22 juillet. Pour 2 euros par mois, les clients de **Ma French Bank** disposeront d'un compte sans découvert et d'une carte Visa avec des retraits sans frais, du paiement sans contact ApplePay et de services de virements par SMS.

Ma French Bank se différenciera de ses concurrents en proposant une ligne de crédit renouvelable, a indiqué **Alice Holzman**, directrice générale de Ma French Bank. Il sera aussi possible d'organiser des cagnottes en ligne avec ses proches gratuitement. Les services d'épargne arriveront dans un deuxième temps. « Cela fait partie de la road map. Il faut s'attendre à des innovations tous les six mois », a prévenu **Rémy Weber**, président du directoire de la Banque Postale.

L'ouverture d'un compte se fera en ligne ou dans les bureaux de poste en une dizaine de minutes. Ce sera possible dans 2 000 bureaux dès juillet. D'ici-là près de 10 000 chargés de clientèle auront été formés. « Nous réussirons dans le digital par le réseau physique », a précisé le patron de la Banque Postale.

« Nous comptons conquérir plus d'un million de clients d'ici 2025. Si nous atteignons cet objectif, nous aurons passé le point mort », a indiqué Remy Weber. **EN SAVOIR+**

PAIEMENTS



Fortuneo multiplie ses nouveaux moyens de paiement

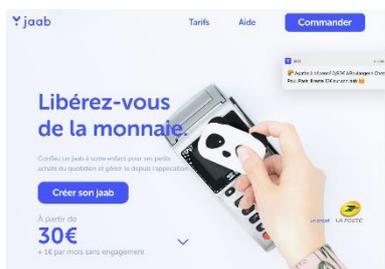
12 MAI 2019 – CULTURE BANQUE

A l'ère digitale, le service de paiement est en pleine transformation. Etant un service essentiel de l'économie et un lien durable entre la banque et ses clients, il est au cœur du système de **Fortuneo**. La banque en ligne propose donc plusieurs nouveaux moyens de paiement pour répondre aux besoins des clients.

Le début de la diversification des méthodes de paiement chez **Fortuneo** était la mise en place d'**Apple pay** en 2018. En utilisant Apple Pay les clients peuvent régler leurs achats en magasin ou en ligne directement depuis un **iPhone** ou un **Apple Watch**. La solution permet aux clients de gagner de temps, de place et de sécurité.

Suite au succès d'Apple Pay, Fortuneo propose une nouvelle solution, **Google Pay** et **Samsung Pay**, disponible depuis Avril 2019. En outre, la banque a aussi développé les systèmes de paiement mobile **Fitbit Pay** et **Garmin Pay**. Fortuneo est la banque qui propose le plus large choix de solutions de paiement mobile en France.

A partir du 6 Mai 2019, **l'Instant Payment** est disponible gratuitement chez Fortuneo. Cette solution permet aux clients de réalisation des opérations bancaires rapidement et simplement. **EN SAVOIR+**



La Poste lance une alternative à la carte bancaire pour les enfants

10 MAI 2019 – CBANQUE

Jaab, une start-up interne au groupe **La Poste**, lance son porte-monnaie électronique pour les enfants et les adolescents de 8 à 14 ans. La commercialisation début la semaine prochaine.

La start-up, présentée en janvier 2018 au CES de Las Vegas, propose un porte-monnaie électronique sous la forme d'un petit boîtier personnalisable. L'enfant peut ainsi décorer son Jaab avec des oreilles de panda, lui donner l'apparence d'un ballon de basket ou encore celle d'un requin. En pratique, l'outil permet de payer jusqu'à 30 euros uniquement dans les commerces équipés d'un terminal de paiement sans contact. Jaab ne s'utilise pas en ligne.

Le seul moment où le smartphone intervient, c'est du côté des parents pour recharger le porte-monnaie via une application dans la limite de 250 euros, surveiller les dépenses de l'enfant et bloquer les paiements. Au niveau du tarif, le boîtier coûte entre 30 et 33 euros (en fonction de la coque choisie) en ajoutant 12 euros de frais d'abonnement par an.

« En France, les 8-14 ans représentent 6 millions d'individus. A l'échelle de l'Union européenne, c'est 45 millions de personnes. Nous aimerions séduire 20% de cette cible d'ici 5 ans », confie Maxime Perdu, cofondateur de Jaab. **EN SAVOIR+**

REGLEMENTAIRE

Les banques françaises appellent le futur pouvoir européen à la retenue réglementaire

16 MAI 2019 – LE FIGARO

Les banques françaises ont appelé aujourd'hui les futurs décideurs européens à privilégier le statu quo en matière de réglementation financière et à mener des études d'impact concernant les mesures adoptées au cours des dix dernières années.

« 50% de la production législative de la Commission européenne entre 2014 et 2019 a été consacrée aux services financiers. Pour permettre aux acteurs financiers et à leurs clients de s'adapter aux contraintes réglementaires existantes et développer leurs activités, la prochaine mandature européenne devrait privilégier la stabilité réglementaire », plaide la **Fédération bancaire française** (FBF).

En outre, la fédération appelle à l'avenir l'**Union européenne** à « limiter toute nouvelle proposition législative à quelques mesures ciblées sur les aspects clés permettant le développement de l'économie européenne » et à « mener une étude d'impact des dix dernières années de réglementation sur le financement de l'économie ».

La fédération insiste sur la dégradation de la compétitivité des groupes européens face à leurs rivaux américains : « alors que la rentabilité des banques européennes est inférieure à celle de leurs concurrentes américaines, notamment en raison des taux bas, l'Europe doit veiller à la maîtrise des coûts réglementaires prudentiels et fiscaux des banques ». **EN SAVOIR+**

RAPPROCHEMENTS

Orange entre au capital de la fintech allemande Raisin

09 MAI 2019 – LA TRIBUNE

Le groupe français de télécoms **Orange**, qui tente de se faire une place dans le secteur bancaire, a pris une participation dans l'une des principales start-ups financières européennes, l'allemande **Raisin**, spécialiste de l'épargne en ligne.

Raisin est une plateforme numérique qui met en relation des banques et des particuliers. Elle revendique 175 000 clients dans une trentaine de pays, pour plus de 75 établissements partenaires.

L'entrée d'Orange au capital s'inscrit dans le cadre plus large d'une levée de fonds de 100 millions d'euros, annoncée par Raisin en février et à laquelle ont déjà participé le spécialiste américain du paiement en ligne Paypal ainsi que des fonds d'investissement.

« La solution proposée par Raisin est alignée avec les objectifs stratégiques d'Orange, plus particulièrement en ce qui concerne les services financiers mobiles », a assuré Orange dans son communiqué. **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