

LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro
344

23 OCTOBRE 2018



SOMMAIRE

○	INSOLITE _____	3
	UNE MONTRE BITCOIN CHEZ HUBLOT _____	3
○	ACTUALITÉS _____	3
	IDENTITÉ, VALEURS : LES MUTUELLES SE DÉMARQUENT _____	3
	NICKEL, N26, ORANGE BANK : LE TOP CLIENTS 2018 DES NÉOBANQUES _____	4
○	OFFRES _____	4
	PERTE D'AUTONOMIE : PRÉVOIR ANNONCE UNE NOUVELLE OFFRE _____	4
	ALLIANZ ASSURE LES NOUVEAUX USAGES ÉLECTRIQUES ET SEMI-AUTONOMES _____	5
○	DISTRIBUTION _____	5
	LA BANQUE DÉMATÉRIALISÉE ANYTIME OUVRE DES AGENCES "PHYGITALES" AVEC PHOTOMATON _____	5
	DES BUREAUX DE TABAC VENDRONT DES BITCOINS À PARTIR DU 1ER JANVIER 2019 _____	6
○	DIGITAL _____	6
	DIGITAL : LES ASSUREURS PEUVENT MIEUX FAIRE POUR LES PRIMO-ASSURÉS (ÉTUDE FACEBOOK) _____	6
	DISCOVERY : LA PREMIÈRE BANQUE COMPORTEMENTALE _____	7
○	PAIEMENTS _____	7
	HIPAY PROPOSE AUX E-COMMERÇANTS UNE SOLUTION DE MIX PAYMENT POUR UNE COMMANDE _____	7
○	RÉGLEMENTAIRE _____	8
	DEUX SEMAINES APRÈS LES STRESS TESTS BANCAIRES, LES APPELS À LA RÉFORME SE MULTIPLIENT _____	8
	LUTTE ANTI-BLANCHIMENT : LA BCE ENTEND MIEUX SURVEILLER LES BANQUES _____	8
○	RAPPROCHEMENTS _____	9
	PLANÈTE COURTIER ET LA CSCA S'UNISSENT _____	9
	BPIFRANCE LANCE UNE PLATEFORME DE MISE EN RELATION ENTRE STARTUPS ET GRANDS GROUPES _____	9

INSOLITE

Une montre bitcoin chez Hublot

7 NOVEMBRE 2018 – LES NUMERIQUES



L'horloger suisse de luxe **Hublot** a choisi de célébrer le dixième anniversaire du **bitcoin** en sortant une version spéciale de sa Big Bang Meca-10 qui gagne pour l'occasion le suffixe P2P (ou peer-to-peer), en référence à la monnaie décentralisée. Bien sûr

Il ne sera possible d'acheter cette montre qu'en bitcoin, sachant que seulement 210 exemplaires de celle-ci seront fabriqués (en référence, là encore, aux 21 millions de bitcoins qui seront in fine mis en circulation).

Chacune de ces montres disposera d'un boîtier à cadran 45 mm en céramique noir, sur lequel sera gravé un numéro d'identification unique qui ne sera autre que le numéro de transaction utilisé pour l'acheter. Quant au design de la montre, il se veut un hommage à la blockchain, représentant « le réseau d'ordinateurs sur lequel fonctionne la monnaie virtuelle ». Les choses vont même plus loin.

Cette montre, remontée à son maximum, dispose d'une réserve d'énergie lui permettant de fonctionner jusqu'à 10 jours, ce qui est là encore une référence... aux 10 ans du bitcoin. **EN SAVOIR+**

ACTUALITÉS

Identité, valeurs : les mutuelles se démarquent

22 NOVEMBRE 2018 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE



Selon l'étude menée par L'Argus en partenariat avec l'**Association des assureurs mutualistes (AAM)**, les Français ont une bonne connaissance globale de l'identité et des valeurs mutualistes. Toutefois, les jeunes ont une vision plus floue du mutualisme...

58% des Français déclarent connaître la définition d'un organisme mutualiste, qu'il s'agisse d'une mutuelle d'assurance (code des assurances) ou santé (code de la mutualité). Un chiffre qui atteint d'ailleurs 73% auprès des baby-boomers (53-72 ans) et même 8 % pour la génération dite « silencieuse » (73 ans et plus). À l'inverse, la notion semble échapper aux millennials (18-34 ans) dans la mesure où 69% d'entre eux en méconnaissent la définition.

Une majorité de répondants (55%) identifie avant tout la mutuelle comme un organisme qui commercialise de l'assurance de personnes (santé, prévoyance et épargne) contre 40% à l'associer à l'assurance automobile et habitation.

Même si les assurés sont davantage sensibles au prix qu'au modèle économique, les mutuelles d'assurance ont quand même intérêt à valoriser leurs spécificités auprès du grand public. En effet, la non-rémunération d'actionnaires et la solidarité ressort comme un critère déterminant (1 Français sur 2). **EN SAVOIR+**

	Lancement officiel	Nombre de comptes	Prix
Nickel	février 2014	1,1 million	20 euros / an
N26	janvier 2017	500 000	Gratuit
Revolut	juillet 2017	400 000	Gratuit
Orange Bank	novembre 2017	200 000	Gratuit
C-zam	avril 2017	120 000 (avril 2018)	12 euros / an
Morning Pay	septembre 2017	nc	24 euros / an
Max	décembre 2017	25 000	Gratuit
Lydia	mars 2018	nc	47,88 euros / an
Anytime	juillet 2014	nc	114 euros / an

Sauf mention, chiffres de novembre 2018

Nickel, N26, Orange Bank : le top clients 2018 des néobanques

21 NOVEMBRE 2018 – CBANQUE

Après une année 2017 marquée par de nombreux lancements, le marché français de la néobanque commence à afficher ses premiers chiffres pour 2018. Qui sont les acteurs qui s'en tirent le mieux ? Et ceux qui déçoivent ?

Nickel, le leader incontesté : deux choix initiaux et audacieux, utiliser les buralistes comme réseau de distribution et s'adresser prioritairement à une population d'exclus du secteur bancaire.

N26 et **Revolut**, les outsiders aux dents longues : ces « pures » néobanques, avec leur capacité à ouvrir des comptes en quelques minutes, leurs applications mobiles ultra-efficaces et leur tarification transparente, semblent avoir trouvé leur public en France, notamment parmi les populations jeunes et/ou technophiles.

Orange Bank et **C-zam**, les déceptions : Orange Bank semble avoir manqué la cible des jeunes et des technophiles (la majorité des comptes sont ainsi ouverts en boutiques et par des « familles », expression utilisée par Orange pour décrire les clients de plus de 35 ans) ; quant à C-zam, « *Depuis janvier dernier, le nombre de comptes ouverts est trois fois moins élevé que prévu.* » (**Carrefour** devrait désormais attendre son 2e anniversaire pour prendre la parole sur le devenir de son compte de paiement). **EN SAVOIR+**

OFFRES

Perte d'autonomie : Prévoir annonce une nouvelle offre

20 NOVEMBRE 2018 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

« **Solution Maintien Autonomie** » couvre à la fois la dépendance légère, partielle ou totale et permet également de disposer d'une couverture en cas de maladie grave et fracture.

Destinée à prévenir et anticiper les risques d'enchaînement dès les premiers signes de fragilité et maintenir les assurés le plus longtemps à domicile, l'offre de **Prévoir** est composée de 3 formules et peut être souscrite dès 40 ans.

Elle propose une couverture, dès les premiers signes de la perte d'autonomie, avec un capital de 1500€ (payable une fois) en cas de dépendance totale ou partielle, ou en anticipation en cas de dépendance légère. Cette garantie propose une couverture complète, que la dépendance soit progressive ou brutale.

Un panier de services personnalisés est proposé aux assurés : bilans prévention, téléconsultation médicale, soutien psychologique... Les aidants ne sont pas oubliés et, dès la souscription, un service d'assistance est prévu si l'adhérent est aidant d'un proche dépendant, ainsi que pour l'aidant de l'assuré en cas de perte d'autonomie de celui-ci. **EN SAVOIR+**





T COMME TROTTELETTE
ÉLECTRIQUE
—
81%
Avec
qui le connaissez,
c'est le NVEI le plus
connu des Français.

Allianz

Allianz assure les nouveaux usages électriques et semi-autonomes

20 NOVEMBRE 2018 – PROL'ARGUS.FR

D'après l'étude menée par **Allianz France et Ogilvy**, 87% des français connaissent au moins un NVEI et un quart en ont déjà utilisé un. Et si 66% des personnes interrogées ne se sentent pas dérangées par la circulation de ces engins, seuls 46% considèrent que leur utilisation oblige à la souscription d'un contrat.

« La voiture n'est plus le seul moyen pour se déplacer aujourd'hui et il n'y a pas une semaine sans que l'on parle de la mobilité[...]. Il faut prendre en compte cela », introduit Delphine Asseraf, responsable de l'écosystème mobilité chez Allianz.

Un écosystème « **Ma mobilité** » a éclos en novembre 2017. Depuis un an, cette communauté totalise plus de 25 partenariats, plus de 4 millions de véhicules assurés et 1,8 milliard d'euros de chiffre d'affaires. Deux offres ont, entre autres, vu le jour concernant les véhicules électriques (17 000 contrats à fin septembre 2018) et semi-autonomes (plus de 30 000 contrats).

Enfin, l'assureur lance une offre dédiée aux nouveaux véhicules électriques individuels (NVEI) comme les trottinettes. Cette solution inclut une garantie responsabilité civile, défense pénale, et recours pour couvrir les dommages causés à autrui et une formule avec la garantie du conducteur pour protéger l'utilisateur en d'accident. Le tout pour un tarif unique de 90 euros TTC par an. **EN SAVOIR+**

DISTRIBUTION



La banque dématérialisée Anytime ouvre des agences "phygiales" avec Photomaton

19 NOVEMBRE 2018 – L'USINE DIGITALE

La banque française dématérialisée **Anytime** a mis en service, à Paris, ses premières agences physiques installées dans des cabines **Photomaton** : ouverture d'un compte bancaire ; envoi de pièces justificatives et à terme dépôt de chèques et espèces, voire rencontre d'un conseiller en visio-conférence.

Concrètement, « Vous entrez dans un Photomaton, il y a un écran sur lequel vous pourrez choisir de faire des photos ou d'ouvrir un compte », explique Damien Dupouy, le CEO de la néobanque. « On scanne un justificatif de domicile, une pièce d'identité et on vous prend en photo pour vérifier si vous correspondez à la photo de votre carte d'identité ».

A J+2, le compte est ouvert (après les vérifications d'usage) et à J+4, une carte **Mastercard** vous est délivrée.

Pour l'instant limitée à dix micro-agences, l'expérience devrait s'étendre. Les 28 500 Photomatons de la filiale de **Photo-Me**, éparpillés dans 18 pays, devraient offrir à Anytime la chance de développer sa clientèle à l'international, sachant qu'elle est pour l'instant constituée à 95% de Français. **EN SAVOIR+**



Des bureaux de tabac vendront des bitcoins à partir du 1er janvier 2019

22 NOVEMBRE 2018 – LE FIGARO

À partir du 1^{er} janvier 2019, entre 3 000 et 4 000 buralistes proposeront la vente de « coupons » d'une valeur de 50, 100 ou 250 euros, qui donneront accès à leur équivalent en monnaie virtuelle.

Ce nouveau service est en fait le résultat d'un accord passé entre **Bimedia**, l'un des opérateurs de commercialisation de services dématérialisés pour les buralistes, et **KeplerK**, une jeune société financière spécialisée dans la vente de cryptomonnaies.

Concrètement, l'usager achètera chez le buraliste un coupon correspondant à la somme choisie. Sur ce ticket en papier seront inscrits un code alphanumérique et un QR code. Il devra ensuite créer un compte en ligne sur l'application ou le site KeplerK pour que la somme soit convertie en bitcoins. Ces derniers seront dans un premier temps stockés dans un portefeuille électronique chez KeplerK, mais l'utilisateur aura ensuite le choix de les faire migrer sur un autre portefeuille électronique ou de les dépenser.

Les bureaux de tabac toucheront eux 1,25% du montant facial des tickets vendus. **EN SAVOIR+**

DIGITAL

Tableau 1 - Canaux utilisés par les acheteurs d'assurance au cours de leurs parcours d'achat

Type d'assurance	Phase du parcours d'achat	Canal	Primo-achats	Autres consommateurs
AUTO	DECOUVERTE	Ordonneur	34%	25%
		Mobilité	19%	7%
		Famille Facebook	43%	6%
	EVALUATION	YouTube	25%	6%
		Ordonneur	34%	24%
		TV	32%	8%
ACHAT	Famille Facebook	40%	6%	
	YouTube	17%	3%	
	Ordonneur	19%	11%	
LOGEMENT	DECOUVERTE	Mobilité	35%	4%
		En personne	35%	24%
		TV	26%	19%
	EVALUATION	Mobilité	15%	2%
		Famille Facebook	35%	9%
		YouTube	21%	6%
ACHAT	En personne	35%	29%	
	TV	17%	7%	
	Mobilité	12%	6%	

Digital : les assureurs peuvent mieux faire pour les primo-assurés (étude Facebook)

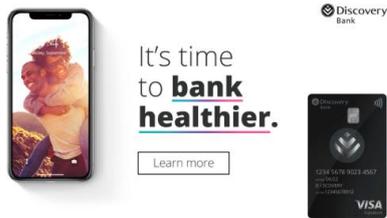
22 NOVEMBRE 2018 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Facebook IQ (plateforme d'étude marketing de Facebook) et Accenture ont interrogé les Français sur la manière dont ils découvrent, comparent et achètent des assurances (automobile et logement) ,et sur les services attendus.

Les résultats de l'étude indiquent que l'assurance est un marché qui utilise relativement peu les outils digitaux. Un constat qui s'explique surtout par le fait que les clients âgés possèdent encore des habitudes assez ancrées. Mais l'étude souligne que les primo-assurés (< 35 ans) ont tendance à recourir aux canaux digitaux de façon bien plus importante, et que leur nombre ne cesse d'augmenter.

Le parcours d'achat dure en général moins de 4 heures, souvent moins d'une heure. Par exemple, pour les assurances logement, 43% des plus de 35 ans passent moins d'une heure à faire des recherches, contre 29% des consommateurs plus jeunes.

Les recommandations d'amis et de la famille pour le choix d'un produit d'assurance sont également très importantes surtout chez les moins de 35 ans (64% pour l'auto et 67% pour le logement). Les 18-34 ans se déclarent à 11% (auto) et à 16% (logement) prêt à échanger avec des bots, du fait de leur disponibilité, contre respectivement 8% et 9% de la population générale. **EN SAVOIR+**



It's time
to **bank**
healthier.

Learn more

Discovery
Bank



Discovery : la première banque comportementale

20 NOVEMBRE 2018 – C'EST PAS MON IDÉE !

Que se passe-t-il quand une compagnie d'assurance décide d'appliquer les bonnes pratiques de son métier d'origine au lancement d'une banque ? Dans le cas de la sud-africaine **Discovery Bank**, la réponse consiste à aborder l'argent de ses clients comme leur santé : en leur proposant d'adopter des comportements sains... avec récompenses à la clé !

Le volet « purement » bancaire de l'offre, 100% mobile et entièrement dématérialisée, affiche peu de surprises ... Elle ajoute toutefois la possibilité d'intégrer les membres de la famille dans un même package.

Concrètement, c'est un modèle dit « 5-3-80 » qui est mis en œuvre. Il consiste à essayer de contrôler 5 attitudes – dépenses inférieures aux revenus, épargne régulière, assurance pour les imprévus, remboursement des emprunts et investissement pour le long terme – afin de maîtriser 80% des risques courants, se matérialisant sous 3 formes principales : surendettement, exposition aux accidents, revenus insuffisants à la retraite (préoccupations majeures de nombreux sud-africains).

La récompense ? la banque accorde des taux d'intérêt avantageux, sur leur compte d'épargne ou sur leur carte de crédit, selon les cas. [EN SAVOIR+](#)

PAIEMENTS



Smart Payment Solutions.
For Smart Experience.

Découvrez nos solutions

Le paiement n'est plus
seulement une
transaction

Nous travaillons avec nos marchands pour
augmenter leurs revenus en améliorant leur
taux de succès et en limitant les risques.
L'arrivée à 360 degrés de leurs données
client permet de proposer les méthodes de
paiement les plus adaptées à leur activité.

Prenez la main sur votre stratégie de paiement

Hipay propose aux e-commerçants une solution de Mix Payment pour une commande

20 NOVEMBRE 2018 – ASSURANCE & BANQUE 2.0

HiPay, la fintech européenne spécialisée dans les solutions de paiement omnicanal propose aux e-commerçants de combiner plusieurs méthodes de paiement pour effectuer un seul achat de manière fluide et d'améliorer le taux de conversion.

Cette innovation est née du besoin de la société **Aubert**. « Notre client nous a signalé des difficultés pour utiliser les cartes cadeaux en ligne, notamment quand le montant de la carte ne couvrait pas l'ensemble du panier, ce qui provoquait des abandons de commandes [...] », indique Samuel Gallard, directeur produits HiPay.

En facilitant l'expérience utilisateur, cette solution de Mix Payment a de fait augmenté la valeur du panier moyen. « Les commandes réalisées avec une carte cadeaux ont été valorisées de 40% sur le site d'Aubert ».

Fort de cette expérience, HiPay entend capitaliser sur cette innovation en l'ouvrant à de nouveaux e-commerces, en réalisant des partenariats avec de nouveaux titres de paiement mais aussi en proposant une évolution d'usage : le paiement groupé. En clair, les consommateurs pourront partager un achat directement sur le site de vente. Un nouveau moyen de faire des achats groupés, sans collecte de fonds en amont ou remboursements en aval. [EN SAVOIR+](#)

RÉGLEMENTAIRE

Deux semaines après les stress tests bancaires, les appels à la réforme se multiplient

21 NOVEMBRE 2018 – LES ECHOS

Ce débat intervient au moment où les banques discutent avec la Banque Centrale Européenne (BCE) de leurs besoins additionnels en capitaux dans le cadre d'une procédure dit « SREP ». Or, les résultats aux stress tests viennent alimenter les calculs des superviseurs...

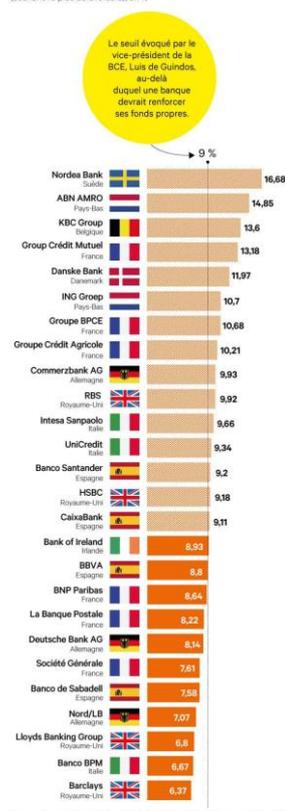
« *Le stress test s'est révélé lourd et ne satisfait pas tout le monde* », a pointé mardi le patron de l'Autorité bancaire européenne (ABE), devant le Parlement européen. L'homme doit succéder en janvier à Danièle Nouy comme superviseur en chef des banques de la zone euro.

Les principales critiques se résument dans ces termes : « *Des résultats difficiles à lire* » ; « *Des conséquences floues pour les perdants* » ; « *Des scénarios économiques incomplets* » ; « *Une méthode pas assez fine* ».

Par exemple, certaines banques - françaises en particulier - ont eu le sentiment de voir leur modèle de revenus mal appréhendé par les stress tests européens. « *En cas de hausse brutale des taux, le test nous a imposé de payer des intérêts sur les dépôts à vue. Mais cela n'existe pas en France...* », fait valoir un banquier. Autre critique, les banques sont testées de façon « *statique* » sans tenir compte de la manière dont elle s'adapterait en cas de tempête. **EN SAVOIR+**

Les résultats aux "stress tests" européens

CET1 (ratio de fonds propres dur) « fully loaded » en 2020 (scénario le plus défavorable), en %



Lutte anti-blanchiment : la BCE entend mieux surveiller les banques

23 NOVEMBRE 2018 – LES ECHOS

Le superviseur des banques de la zone euro va recruter une équipe d'experts dans la lutte anti-blanchiment. Elle permettra de mieux surveiller les acteurs aux modèles économiques les plus risqués.

« *Nous travaillons à intensifier notre travail prudentiel sur ce sujet en créant une fonction de coordination pour les sujets de lutte anti-blanchiment (« AML ») liés à la supervision des banques* », a expliqué la présidente du Mécanisme de Supervision Unique.

Première fonction, « *il agira comme un point d'entrée unique pour les échanges directs d'information AML entre la BCE et les autorités chargées de la lutte anti-blanchiment* » qui restent encore bien souvent nationales. »

Deuxième objectif, mettre sur pied un réseau dédié sur le sujet au sein des équipes chargées d'inspecter les banques « *dont le modèle économique entraîne un niveau élevé de risque de blanchiment* », et enfin, cette équipe devra servir à la BCE de centre d'expertise dans la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme. **EN SAVOIR+**



RAPPROCHEMENTS



Planète Courtier et la CSCA s'unissent

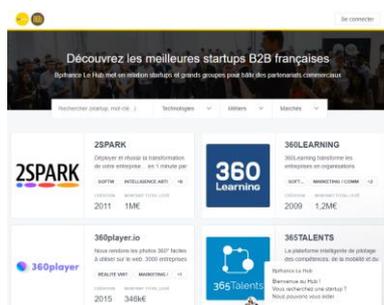
21 NOVEMBRE 2018 – L'AGEFI ACTIFS

Les deux acteurs confirment la création d'une association « *au service de tous les professionnels du courtage d'assurance* »

Le rapprochement des deux syndicats, sur lequel différents groupes thématiques sont déjà au travail, sera effectif au 1^{er} janvier 2019. Les deux structures donneront naissance à la création d'une association.

À l'occasion de cette réunion, le maintien d'une représentation de toutes les typologies de courtage d'assurance a été également « réaffirmé » : les courtiers directs (du courtier de proximité au grand courtage), les courtiers grossistes, les courtiers affinitaires, les courtiers comparateurs, les courtiers gestionnaires de patrimoine « auront chacun leur place », tandis que le syndicat poursuivra les missions relevant du fonctionnement de la branche professionnelle du courtage d'assurance.

L'association exercera les délégations de service public relatives à la conformité des conditions d'accès et d'exercice de la profession, à la capacité professionnelle et à la formation professionnelle continue obligatoire, et à la médiation entre professionnels et clients. **EN SAVOIR+**



Bpifrance lance une plateforme de mise en relation entre startups et grands groupes

20 NOVEMBRE 2018 – LA TRIBUNE

Fruit de deux ans de travail en interne, la plateforme industrialise le processus de mise en relation entre les startups et les grands groupes, en leur permettant d'identifier plus facilement et plus clairement les startups avec lesquelles elles pourraient faire affaire, puis de les contacter directement.

470 pépites sont aujourd'hui référencées, soit « *la quasi-totalité des startups BtoB matures en France* », précise Cécile Brosset, la directrice du **Hub**. Parmi elles, 175 sont des "scale-ups", c'est-à-dire des startups en hyper-croissance qui ont levé plus de 15 millions d'euros et dont l'effectif est supérieur à 20 collaborateurs.

« *Sur 6000 entreprises financées par des fonds ou des business angels en France, on a donc enlevé les boîtes BtoC, les PME et celles qui sont trop jeunes, ainsi que celles qui évoluent dans des secteurs très spécifiques comme les biotech* », indique Cécile Bosset.

Même si la plateforme restera gratuite et accessible à tous à condition de s'identifier via son compte LinkedIn ou son adresse email, **Bpifrance Le Hub** pense à sa monétisation. En 2019 sera lancée une API payante, qui permettra aux grands groupes de télécharger les données de la plateforme pour les retravailler à loisir.

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