

# LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro  
382

21 NOVEMBRE 2019



# SOMMAIRE

<b>○ INSOLITE</b>	<b>3</b>
VICTIME D'UN BUG, IL SE RETROUVE AVEC UN SOLDE NÉGATIF DE 100 MILLIARDS D'EUROS SUR SON COMPTE EN BANQUE	3
<b>○ ACTUALITÉS</b>	<b>3</b>
LA FINTECH PARTICEEP FINALISE UNE OPÉRATION DE FINANCEMENT EN VENTURE LOAN DE 1,2 MILLION D'EUROS AVEC LA BANQUE WORMSER FRÈRES	3
WIRECARD, LE LEADER ALLEMAND DU PAIEMENT, SE LANCE DANS LA BANQUE	4
QONTO ET LEGALSTART FÊTENT DEUX ANS DE PARTENARIAT ET 5 000 CRÉATIONS D'ENTREPRISES	4
<b>○ OFFRES</b>	<b>5</b>
ATOS ET LA FINTECH CIRCEO DÉVELOPPENT UNE SOLUTION INNOVANTE DE GESTION DES CRÉDITS POUR UN GRAND DISTRIBUTEUR	5
CHUBB : LANCEMENT DE PRODUITS DÉDIÉS AU SECTEUR VITICOLE EN FRANCE	5
<b>○ DISTRIBUTION</b>	<b>6</b>
À 2 ANS, ORANGE BANK MET LE CAP SUR LE CRÉDIT ET L'AFRIQUE POUR ACCÉLÉRER	6
LUKO LÈVE 20 MILLIONS D'EUROS POUR EXPORTER SON ASSURANCE HABITATION EN LIGNE	6
<b>○ DIGITAL</b>	<b>7</b>
BOUYGUES TELECOM PARIE SUR XAALYS, LA NÉOBANQUE POUR ADOS	7
IBANFIRST MET LA MAIN SUR LE NÉERLANDAIS NBWM	7
<b>○ PAIEMENTS</b>	<b>8</b>
CARTE BANCAIRE : JUSQU'À 12% DE CASHBACK À LA SOCIÉTÉ GÉNÉRALE	8
IDEMIA LANCE LA PREMIÈRE CARTE MÉTAL EN BELGIQUE AVEC LA BANQUE NAGELMACKERS	8
<b>○ RÉGLEMENTAIRE</b>	<b>9</b>
BANQUES : CES BARRIÈRES QUI PROTÈGENT ENCORE L'EUROPE FACE AUX GAFA	9
DÉMARCHAGE TÉLÉPHONIQUE ABUSIF : LES ASSUREURS S'ACCORDENT SUR DE BONNES PRATIQUES	9
<b>○ RAPPROCHEMENTS</b>	<b>10</b>
ALLIANZ ET MICROSOFT RENFORCENT LEUR COOPÉRATION	10
MILLEIS BANQUE VEUT REPREDRE LES CLIENTS PATRIMONIAUX D'ORANGE BANK	10

## INSOLITE

## Victime d'un bug, il se retrouve avec un solde négatif de 100 milliards d'euros sur son compte en banque

16 NOVEMBRE 2019 – BFMTV

Entrepreneur en **Belgique**, Frédéric d'Aspremont s'est vu refuser le paiement d'un sandwich avec sa carte bancaire. La faute à un bug technique qui a affiché un solde négatif de près de 100 milliards d'euros sur son compte en banque.

Dans l'incompréhension, le chef d'entreprise belge se tourne vers sa banque **Belfius** qui lui explique qu'il s'agit sans doute d'un bug, sans apporter davantage de précisions.

Après enquête, il apparaît que le problème vient d'un contentieux avec une entreprise concurrente à la sienne dans le secteur de la production de vidéos. Celle-ci l'avait attaqué pour plagiat mais Frédéric n'a pas « *pas été condamné* ».

Pour autant, cela ne justifie en rien un solde négatif de près de 100 milliards d'euros. « *Un bug, cela peut arriver* », tempère Frédéric dont le solde bancaire est aujourd'hui revenu à son niveau initial. **EN SAVOIR+**

## ACTUALITÉS

## La fintech Particeep finalise une opération de financement en Venture Loan de 1,2 million d'euros avec La Banque Wormser Frères

19 NOVEMBRE 2019 - NEXTFINANCE

Leader de l'édition de solutions de distribution en ligne de produits et services financiers, la fintech française **Particeep** vient de signer un contrat de prêt en venture Loan avec la **Banque Wormser Frères**.

Le Venture Loan est un modèle de prêt innovant, quasi unique en **France** et adapté pour les entreprises à forte croissance qui viennent d'atteindre leur rentabilité. Tel est le cas de **Particeep** qui a triplé son résultat d'exploitation sur l'exercice 2018.

Basée à **Paris**, la fintech Particeep offre des solutions sur étagère aux banques, aux assureurs, aux sociétés de gestion et à leurs distributeurs. Grâce à ces solutions, leurs clients finaux peuvent souscrire en ligne à des produits bancaires et d'assurances.

La société enregistre chaque année sur ses solutions plus de 200M € de souscriptions aux produits bancaires, d'assurances et de placements. Elle a séduit un grand nombre de références telles que **Crédit du Nord**, **Crédit Mutuel Arkéa**, **Crédit Agricole**, etc. **EN SAVOIR+**



Quand votre carte est refusée pour le sandwich de midi et que Belfius vous indique que vous êtes à (presque) -100milliards€ #mercibelfius #fautpasetre cardiaque #nosamieslesbanques



**Particeep**  
Commercialiser en ligne des produits et services financiers n'a jamais été aussi simple !

**Des plateformes clés en main pour se lancer en quelques jours**  
Grâce à la solution Particeep Plug pour proposer la souscription à vos produits sur vos canaux de distribution et sur celui de vos partenaires via un script sécurisé et paramétrable.  
Choisissez la solution Finstore en marque blanche pour mettre à disposition de vos clients et partenaires des espaces dédiés de souscription et de suivi des transactions.

**Un hub de services tiers déjà intégrés pour enrichir vos parcours de souscription**  
Particeep propose des services tiers partenaires déjà intégrés aux parcours de souscription tels que la vérification documentaire, la signature électronique ou le paiement. Les services tiers sont enrichis par nos équipes afin de proposer la meilleure expérience de souscription.

**Une API Rest sécurisée et conforme aux standards bancaires pour simplifier le partage de données**  
Particeep propose une API Rest constituée de 240+ micro-services bancaires et d'assurances clé en main. Une documentation interactive est également mise à disposition de développeurs pour tester en temps réel nos services financiers et mieux les intégrer avec les systèmes d'information tiers.



## Wirecard, le leader allemand du paiement, se lance dans la banque

19 NOVEMBRE 2019 – LES ECHOS

En proposant des comptes rémunérés à 0,75% et une série de services tout-en-un sur sa nouvelle plateforme de services « **Boon Planet** », **Wirecard** espère grossir sa clientèle à partir de 2020, et étendre son contrôle sur toute la chaîne du paiement.

### Enjoy Banking.

Alors qu'une petite banque coopérative allemande (**Volksbank**) a décidé de prélever un taux d'intérêt négatif (-0,5%) dès le premier centime d'euro déposé sur un compte d'épargne à vue, la fintech **Wirecard** a annoncé mardi le lancement de comptes courants « rémunérés ».

Le leader allemand du paiement en ligne avait déjà mis en place une plateforme de services, Boon Planet, il y a 3 semaines. « *Dans le courant de l'année, d'autres options d'investissement* » suivront, puis, « *à l'avenir* », des « *services tels que les plans d'épargne intelligents, l'assurance en temps réel, les fonctions numériques de fidélisation et les solutions de mobilité* », indique **Wirecard**.

L'entreprise basée en Bavière avait déjà une licence bancaire classique en Allemagne depuis 2005, après le rachat d'une banque de titres régionale. Avec des taux d'intérêt à 0,75% en période de taux nul, Wirecard compte aussi élargir sa base de clients. Naturellement, le compte « rémunéré » a son revers : les coûts de retraits avec la carte aux distributeurs s'élèveront ainsi à 2 euros dans la zone euro, et 4 euros ailleurs. **EN SAVOIR+**



## Qonto et Legalstart fêtent deux ans de partenariat et 5 000 créations d'entreprises

19 NOVEMBRE 2019 - FINYEAR

La première alliance legaltech-fintech française fête ses 2 ans. Les deux pépites françaises partagent une mission : lever les barrières liées aux lourdeurs administratives et juridiques dans le but de simplifier la vie des entrepreneurs.

L'objectif est de proposer un accompagnement de qualité durant toute la vie d'une entreprise. Sur les 5 000 sociétés créées, seules 3% ont cessé leur activité depuis le début du partenariat, 65% ne comptent qu'un seul membre fondateur et 58% d'entre elles sont des SASU.

Dans la continuité de leur volonté commune de promouvoir et d'accompagner l'entrepreneuriat en France, **Legalstart** et **Qonto** lancent le **Pack Création**, avec pour objectif d'accompagner 10 000 entreprises d'ici fin 2020.

Le pack comprend : la rédaction des statuts sur Legalstart avec un accompagnement gratuit d'experts juridiques par téléphone ; le dépôt du capital en ligne avec Qonto par virement sur un RIB provisoire ; la réception d'un certificat de dépôt dans les 72 h ouvrées ; la validation de la création de la société auprès du greffe (Kbis) ; une année d'accès au compte professionnel Qonto. **EN SAVOIR+**

## OFFRES



## Atos et la Fintech Circeo développent une solution innovante de gestion des crédits pour un grand distributeur

20 NOVEMBRE 2019 – MONEYVOX (CBANQUE)

**Atos** et **Circeo** annoncent le développement d'une solution innovante de gestion des crédits. La solution d'Atos et Circeo sera bientôt commercialisée pour d'autres clients.

Cette offre est basée sur une solution de cloud hybride qui combine **Google Cloud Platform** (GCP) et l'expertise d'**Atos** dans l'orchestration et la gestion de bout-en-bout du cloud, les services d'infrastructure et le support. Il permet aux utilisateurs de bénéficier des avantages d'un service cloud entièrement géré et sécurisé, qui est intégré de manière transparente avec GCP.

Les clients peuvent exécuter des logiciels Fintech basés sur les technologies **Oracle** et bénéficier ainsi des modèles de paiement « *pay-per-use* ».

**Circeo** est une Fintech qui propose une plateforme de crédits de nouvelle génération basée dans le Cloud. Elle fait partie du programme de partenariat FinTech d'Atos. [EN SAVOIR+](#)

### Chubb Easy Solutions Vin

Le contrat qui propose un ensemble complet de garanties pour couvrir les risques à chaque étape de la vie du vin.



## Chubb : lancement de produits dédiés au secteur viticole en France

20 NOVEMBRE 2019 – LA TRIBUNE DE L'ASSURANCE

**Chubb** a lancé deux produits dédiés au secteur Viticole en **France** : **Easy Vin** et **Assurvin**. Ces offres complètent la gamme **Chubb Easy Solutions**, dédié aux besoins des PME, PMI, TPME, offres permettent de répondre rapidement et efficacement à un besoin assurantiel identifié.

Ces deux nouvelles offres ont été créées pour répondre aux différents risques auxquels sont confrontées les entreprises du secteur viticole. Elles incluent des couvertures et garanties pour les marchandises, les biens des propriétés et les personnes. Elles couvrent également les assurés contre les actions en responsabilité.

**Easy Vin** et **Assurvin** couvrent tous les risques à chaque étape du processus de production du vin comme le vol de matériel, la contamination accidentelle des raisins, etc.

Dans le détail, Easy Vin a spécifiquement été créé pour les petites et moyennes exploitations viticoles (stock de vins inférieur à 15 millions d'euros, chiffre d'affaires inférieur à 10 millions d'euros). Assurvin s'adresse aux grands domaines viticoles (stock de plus de 15 millions d'euros, chiffre d'affaires supérieur à 10 millions d'euros). [EN SAVOIR+](#)

## DISTRIBUTION



**Orange Bank : 500 000 clients pour ses deux ans d'existence**

Génération Nouvelles Technologies — 15 novembre 2019



**Orange Bank : 1 client sur 4 est attiré par le crédit**

cBanque-MoneyVox — 15 novembre 2019

## À 2 ans, Orange Bank met le cap sur le crédit et l'Afrique pour accélérer

15 NOVEMBRE 2019 – LA TRIBUNE

La banque toujours déficitaire va monter en puissance dans le prêt personnel, se lancer en **Espagne** en Novembre et attend une licence bancaire pour se déployer en **Afrique de l'Ouest**.

**Orange Bank** revendique « un solide rythme de conquête » de plus de 20 000 nouveaux clients par mois et un total de plus de 500 000 clients actifs (sans inclure les 200 000 comptes de **Groupama Banque** qui a servi de socle à Orange Bank).

Pour rééquilibrer son modèle, Orange Bank parie sur le crédit. Le prêt personnel pour acheter son smartphone en boutique **Orange**, lancé il y a un mois, « démarre très fort avec 5 000 ventes [...] ». Le crédit auto, proposé en plus de l'assurance par **Groupama**, a permis de signer 3 000 contrats. Orange Bank va aussi devenir le courtier en assurance contre le vol et la casse du mobile chez sa maison-mère et envisage des offres de crédit pour les clients pros et PME de l'opérateur télécoms. La banque a aussi dévoilé un partenariat avec le premier promoteur français **Nexity**.

L'autre moteur de croissance viendra de l'international. En **Afrique**, la filiale a obtenu une licence bancaire auprès de la **Banque centrale d'Afrique de l'Ouest**, où elle va lancer **Orange Bank Africa** courant 2020, en proposant de l'épargne et du microcrédit. [EN SAVOIR+](#)



## Luko lève 20 millions d'euros pour exporter son assurance habitation en ligne

19 NOVEMBRE 2019 – LA TRIBUNE

La startup, qui revendique 20 000 assurés, entend renforcer son positionnement en France et se lancer dans deux pays européens en 2020 (non précisés).

**Luko** prévoit d'utiliser les fonds levés pour industrialiser ses procédés sur le marché français, en mettant notamment l'accent sur la gestion de sinistres (*la startup assure être 5 à 10 fois plus rapide que les assureurs traditionnels*). Dans un second temps, l'Assurtech entend s'attaquer à deux autres pays européens, sans en dévoiler les noms.

Luko va également mettre l'accent sur la communication, multiplier les partenariats avec des acteurs du logement, du déménagement ou encore les comparateurs et fournisseurs d'électricité, et les nouveaux services bancaires (elle est déjà partenaire du coach financier **Bankin** et de l'appli de paiement **Lydia**).

Luko, qui ne communique pas sur son chiffre d'affaires, vise la rentabilité dans un horizon de quatre à cinq ans. [EN SAVOIR+](#)

## DIGITAL



## Bouygues Telecom parie sur Xaalys, la néobanque pour ados

21 NOVEMBRE 2019 – LA TRIBUNE

**Xaalys** officialise un tour de table mené par **Bouygues** aux côtés de business angels. Ils prévoient de commercialiser une offre conjointe comprenant un smartphone, un abonnement et une carte bancaire.

**Bouygues** annonce, le 21 novembre, une prise de participation minoritaire dans la néobanque pour ados **Xaalys**. « Il s'agit du premier investissement de **Bouygues Telecom** dans une *Fintech* », souligne Diana Brondel, la fondatrice et directrice générale de **Xaalys**. « Au-delà du financement, **Bouygues Telecom** nous apporte une importante base de clients à équiper. C'est une entreprise qui compte plus de 16 millions de clients. En termes de coûts d'acquisition, c'est un vrai plus », fait valoir l'entrepreneuse.

Lancée en avril 2018, **Xaalys** se démarque des autres néobanques à succès en ciblant uniquement les adolescents âgés de 12 à 17 ans et leurs parents. L'appli est reliée à un compte courant, à une carte de paiement Mastercard et embarque une série de contenus pédagogiques sur l'éducation financière. Depuis son lancement en 2018, la jeune pousse a séduit 12 000 utilisateurs.

L'accent sera porté sur les partenariats de distribution et le lancement d'une nouvelle version de son application en début d'année. La *Fintech* espère compter entre 10 et 15 000 utilisateurs payants à l'horizon fin 2020. **EN SAVOIR+**



## iBanFirst met la main sur le Néerlandais NBWM

20 NOVEMBRE 2019 – FRENCHWEB.FR

Un an après sa levée de 15 millions d'euros, la *FinTech* **iBanFirst** procède au rachat du néerlandais **NBWM**, spécialisé dans le change. Une acquisition qui lui permet de s'implanter aux **Pays-Bas**, après la **Belgique** où la startup est basée et la **France**.

Fondé en 2013, **iBanFirst** propose une plateforme dédiée aux transactions multidevises. Les clients peuvent payer et recevoir des paiements, couvrir leurs risques de change et financer leur développement international.

En 2018, l'entreprise revendiquait plus de 2 500 entreprises clientes, qui avaient exécuté plus de 100 000 paiements via la plateforme depuis sa création. L'originalité de l'approche d'**iBanFirst** tient à son mode de facturation : l'entreprise ne paie que pour ce qu'elle utilise. À la suite de ce rachat, **iBanFirst** traitera un volume de paiements de 5 milliards d'euros par an. Le néerlandais **NBWM** opérera sous le nom d'**iBanFirst**.

Outre les acteurs bancaires, **iBanFirst** est également en concurrence partielle avec d'autres *FinTech* : **Kantox** sur le marché des changes, **Lendix** en matière de financement, **Lemon Way** dans la gestion des paiements. **EN SAVOIR+**

## PAIEMENTS



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

15/11/2019

**Avec « Le Cashback Société Générale », les dépenses deviennent des récompenses**

### Carte bancaire : jusqu'à 12% de cashback à la Société Générale

15 NOVEMBRE 2019 - MONEYVOX

Lancé en 2018, le programme de cashback de la **Société Générale** s'enrichit de nouveaux partenariats. Il intègre des commerces physiques, comme **Conforama** ou **Sixt**, avec des remboursements allant jusqu'à 12%.

Lancé en 2015 sous la marque « **Grande Avenue** », le programme de cashback de **Société Générale** se limitait au commerce en ligne. SG a annoncé l'extension de son programme (rebaptisé « **Le Cashback Société Générale** ») aux paiements en magasin et « *in-app* ». C'est la plateforme **CDLK**, pionnière du cashback carte bancaire en **France**, qui lui fournit son savoir-faire dans le domaine.

Le programme est accessible gratuitement et sans engagement à tous les clients de Société Générale. Pour y accéder, les clients n'ont qu'à s'inscrire sur le site web ou l'application mobile de la banque. Les remboursements obtenus s'accumulent dans une cagnotte, visible dans l'interface de consultation de compte. Dès qu'elle atteint 20 euros, le client peut demander à ce que l'argent soit crédité sur son compte.

L'extension du programme de cashback s'intègre dans la stratégie d'enrichir les services associés à la carte bancaire. [EN SAVOIR+](#)



### IDEMIA lance la première carte métal en Belgique avec la banque Nagelmackers

18 NOVEMBRE 2019 – IDEMIA (COMMUNIQUÉ DE PRESSE)

**IDEMIA** produit la première carte bancaire métal en **Belgique**, lancée mi-novembre pour les clients **Elite** et **Prestige** de la banque **Nagelmackers**. Grâce à cette nouvelle carte bancaire, Nagelmackers entend proposer un nouveau service haut de gamme à sa clientèle.

En plein essor, le marché de la carte métal gagne en popularité auprès des clients premium. D'après un récent sondage, les cartes métal sont privilégiées par 75% des clients premium dans le monde. Le lancement des toutes premières cartes métal sur le marché belge devrait donc accompagner la croissance de ce type de cartes en Europe.

Son attrait vient-il de son poids, plus élevé que celui d'autres cartes bancaires, ou du son particulier qu'elle produit lorsqu'on la pose sur une table ? Quelle qu'en soit la raison, pour de plus en plus de banques, les cartes métal haut de gamme deviennent le point d'entrée d'une offre de services d'exception.

« *En proposant [...] la toute première carte métal en Belgique, nous renforçons les services offerts à nos clients Elite. Notre nouvelle Mastercard World Elite témoigne de l'importance que nous accordons à cette clientèle* ». Indique Yves Van Laecke, Directeur Private Banking & Asset Management de Nagelmackers. [EN SAVOIR+](#)

## RÉGLEMENTAIRE

### Banques : ces barrières qui protègent encore l'Europe face aux GAFAs

19 NOVEMBRE 2019 – LES ECHOS

Si les géants de la tech ont commencé à développer des services bancaires aux Etats-Unis, leur aventure européenne pourrait s'avérer beaucoup plus compliquée. L'éclatement du marché et la réglementation européenne restent des obstacles.

Vont-ils débarquer en Europe ? Le projet ne fait aucun doute : plusieurs grandes banques européennes, notamment françaises, seraient d'ailleurs déjà en discussion pour nouer des partenariats. Mais la démarche ne s'annonce pas aussi simple qu'aux Etats-Unis avec **Goldman Sachs** ou **Citigroup**.

Les raisons ? Il n'existe pas de partenaire réellement paneuropéen (l'alternative ? s'associer à de nombreux établissements, mais cela implique de négocier des accords pays par pays et cela prend du temps) ; l'importance de la réglementation ; la sensibilité européenne très forte sur la protection des données/

« *Nous sommes des tiers de confiance pour nos clients* », martèle-t-on dans une grande banque, qui compte miser sur cet atout pour se démarquer des GAFAs, dont la réputation a souffert des scandales de fuites de données. **EN SAVOIR+**

### Démarchage téléphonique abusif : les assureurs s'accordent sur de bonnes pratiques

19 NOVEMBRE 2019 – LA TRIBUNE

Courtiers et assureurs ont accepté de mettre un terme aux mauvaises pratiques comme la « *vente en un temps* » et de généraliser le consentement écrit.

Le démarchage téléphonique peut être toxique quand il cible des publics fragiles. Le Comité consultatif du secteur financier (**CCSF**) vient de publier un avis dont l'objectif est précisément de mettre un terme à ces pratiques, en particulier les « *appels à froid* » de prospects inconnus.

Ils se sont engagés à les mettre en œuvre à la fin du premier semestre 2020. Les règles sont simples : si le prospect indique son absence d'intérêt pour l'offre qui lui est présentée, le distributeur ne le rappelle pas. Un délai d'au moins 24 heures devra être respecté entre l'appel à froid et le rendez-vous téléphonique destiné à prendre connaissance des documents précontractuels. Par ailleurs, *les consommateurs pourront désormais se dédire par simple courrier électronique*.

Les associations de consommateurs ont exprimé leur satisfaction. A l'inverse, l'Association française des sociétés financières (**ASF**) s'est opposée à cet avis, estimant que ce dernier « *va au-delà des pratiques abusives d'une minorité d'acteurs* ». Le CCSF indique qu'il effectuera un suivi et un bilan de l'application des bonnes pratiques au plus tard un an après leur mise en œuvre. **EN SAVOIR+**

## RAPPROCHEMENTS



### Allianz France

Assurances

### Allianz et Microsoft renforcent leur coopération

19 NOVEMBRE 2019 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

L'assureur allemand va notamment migrer vers le groupe informatique américain des éléments de sa plateforme digitale maison **Allianz Business System**.

**Allianz** a officialisé mi-novembre une coopération stratégique avec **Microsoft** pour « soutenir la numérisation du secteur des assurances », indique Christof Mascher, Directeur Opérationnel d'Allianz. L'assureur allemand déplacera les éléments centraux de sa plateforme Allianz Business System (**ABS**) vers la solution **Azure**, l'offre cloud phare de Microsoft. D'autres parties d'ABS seront par ailleurs ouvertes à des développeurs extérieurs.

Le projet ABS s'est développé à la fin des années 2000 résultant de la fusion des quatre filiales allemandes d'Allianz (distribution, IARD, santé et vie). ABS est aujourd'hui utilisé par Allianz pour gérer près de 60 millions de polices d'assurance.

Allianz n'est pas le seul géant de l'assurance à avoir renforcé sa coopération avec Microsoft, puisque **Generali** avait fait de même fin 2016. [EN SAVOIR+](#)

MILLEIS  
BANQUE

COMMUNIQUE DE PRESSE

MILLEIS BANQUE ET ORANGE BANK ANNONCENT  
ÊTRE ENTRÉS EN NEGOCIATION EXCLUSIVE  
CONCERNANT LE TRANSFERT DES CLIENTS  
PATRIMONIAUX D'ORANGE BANK

### Milleis Banque veut reprendre les clients patrimoniaux d'Orange Bank

20 NOVEMBRE 2019 – ASSURANCE & BANQUE 2.0

**Milleis Banque** et **Orange Bank** annoncent entrer en négociation exclusive concernant la reprise des clients patrimoniaux d'Orange Bank.

Le transfert permettra aux clients patrimoniaux d'**Orange Bank** d'avoir accès aux produits et services proposé par **Milleis Banque** et à une gamme de produits d'investissement au travers de comptes titres et PEA, au service d'ingénierie patrimoniale et au crédit immobilier.

À la suite de la cession par **Barclays** de ses activités de banque patrimoniale en **France**, Milleis Banque a entrepris un projet de transformation. Son objectif est de devenir le leader indépendant de la gestion patrimoniale en France. Cette opération s'inscrit dans cette stratégie de croissance.

Nicolas HUBERT, Directeur Général de Milleis Banque déclare que le transfert « constitue une opportunité dans le développement de Milleis sur le marché de la banque patrimoniale ». Quant à Orange Bank, cette opération la permettra « de se concentrer sur sa stratégie de conquête : démocratiser la banque digitale [...] Le positionnement de Milleis Banque permettra d'offrir à nos clients patrimoniaux des solutions parfaitement adaptées à leurs besoins spécifiques » déclare Paul de Leusse, Directeur Général de Orange Bank. [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**