

LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro
395

13 MARS 2020



SOMMAIRE

○	INSOLITE _____	3
	OPPORTUNISTE, REVOLUT PROPOSE D'INVESTIR DANS L'OR EN UN CLIC _____	3
○	ACTUALITÉS _____	3
	PAYLEAD LÈVE 6 MILLIONS D'EUROS EN SÉRIE A POUR RÉVOLUTIONNER LA RELATION BANCAIRE _____	3
○	OFFRES _____	4
	NOUVELLES MOBILITÉS ÉLECTRIQUES : WIZZAS ET GENERALI PROPOSENT DES OFFRES ADAPTÉES _____	4
	THELEM SE LANCE DANS L'ASSURANCE EMPRUNTEUR _____	5
○	DISTRIBUTION _____	5
	APRIL LANCE UNE OFFRE SANTÉ POUR LES PROS ET TNS _____	5
○	DIGITAL _____	6
	FRANFINANCE : UN PARCOURS DE SOUSCRIPTION 100% DIGITAL ET SÉCURISÉ AU SERVICE DE L'EXPÉRIENCE CLIENT _____	6
	BANQUE CASINO INTRODUIT LES CHATBOTS DANS SA STRATÉGIE COMMERCIALE _____	6
○	PAIEMENTS _____	7
	PAIEMENT FRACTIONNÉ : ALMA LÈVE 12,5 MILLIONS D'EUROS _____	7
○	RÉGLEMENTAIRE _____	7
	L'EUROPE SAUVERA-T-ELLE LES ASSUREURS D'UN « TSUNAMI » COMPTABLE ? _____	7
	CORONAVIRUS : BERCY PRÊT À TOUT POUR MOBILISER LES BANQUES _____	8
○	RAPPROCHEMENTS _____	8
	RÉSEAUX DE SOINS : ITELIS S'ALLIE AVEC LES OPTICIENS MOBILES _____	8
	OPÉRATION À 30 MILLIARDS DE DOLLARS DANS LE SECTEUR DU COURTAGE EN ASSURANCE _____	9

INSOLITE

Opportuniste, Revolut propose d'investir dans l'or en un clic

12 MARS 2020 – CAPITAL

Une annonce qui tombe à pic alors que le métal jaune s'avère le seul havre de paix sur les marchés.

Les souscripteurs à l'une des deux options payantes, peuvent désormais investir en un clic depuis l'application mobile, sans montant minimum et avec des frais de 0,25% ou 1% le week-end. Revolut ne se charge pas de la conservation et l'or est physiquement stocké dans les coffres de la **London Bullion Market Association**, une organisation composée et dirigée par des banques internationales, des exploitants et des commerçants de métaux précieux.

Cette annonce devrait ravir les investisseurs échaudés par les turbulences liées au coronavirus. En un mois, le Bitcoin a perdu 22%, le **CAC40** 20%, le **S&P500** 11% et le **Nasdaq** 10%. L'or, quant à lui, a progressé de 7%.

L'or peut être converti instantanément en devise ou cryptomonnaie pour faire des achats. L'éventuelle plus-value est imposée à 30% et sa déclaration reste à la charge du client. **EN SAVOIR+**

ACTUALITÉS

PayLead lève 6 millions d'euros en Série A pour révolutionner la relation bancaire

09 MARS 2020 – FINYEAR

PayLead permet aux banques et aux fintechs de créer des programmes intelligents de fidélité basés sur l'analyse avancée de la donnée bancaire.

L'expérience client est ultra-simple, car **Paylead** détecte automatiquement les transactions éligibles. Paylead s'appuie sur la **DSP2** pour analyser, avec leur consentement, les habitudes de consommation et les dépenses de ses utilisateurs et permettre aux marques de leur proposer des offres commerciales personnalisées, tout en préservant leur anonymat.

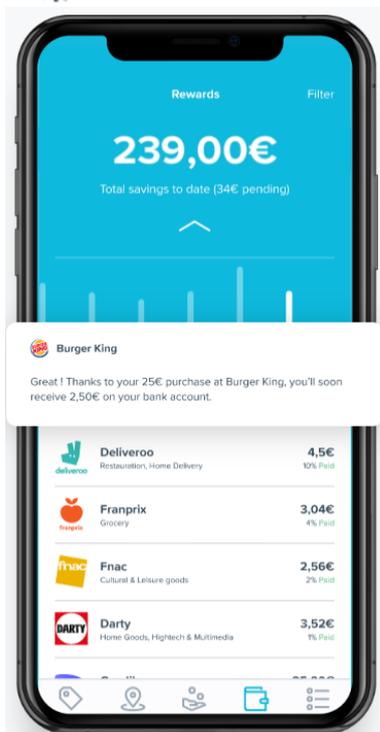
De la valeur est ainsi créée pour l'ensemble des parties prenantes : Le consommateur voit son pouvoir d'achat augmenter, la banque se crée une nouvelle source de revenu et le marchand, qualifie, acquiert et fidélise les clients des banques efficacement.

« Le marché de la fidélité dans le paiement sera remporté par un acteur technologique capable d'agréger le plus grand nombre de données, tout en prouvant l'incrément du dispositif marketing sur le chiffre d'affaires des marchands », conclut **Jacques Becheau La Fonta**, COO. **EN SAVOIR+**

Revolut @RevolutApp - 12 mars
Gold is now available on Premium and Metal. Visit the blog for full details on how it works:
blog.revolut.com/gold-now-avail... Capital at risk.



 PAYLEAD





Aviva recapitalise sa filiale française

11 MARS 2020 – LES ECHOS

L'assureur britannique a injecté, sous forme de prêt subordonné, 159 millions d'euros dans sa filiale française, qui a néanmoins été en mesure de lui verser un dividende...légèrement plus élevé.

Dans un contexte persistant de taux bas, Aviva, qui gère les contrats d'assurance-vie de l'**Afer**, a ainsi rejoint la liste des assureurs contraints de renforcer leurs fonds propres. L'an dernier **Crédit Mutuel Arkéa** ou **Société Générale** ont recapitalisé leurs filiales d'assurance-vie tandis que des groupes tels qu'**AG2R La Mondiale** ou **CNP Assurances** ont levé de la dette sur les marchés.

A la clôture des comptes 2019, la branche assurance-vie d'Aviva France devrait néanmoins afficher un ratio de solvabilité de plus de 180%, grâce notamment à la faculté, donnée en fin d'année par **Bercy**, de réintégrer la provision pour participation aux bénéficiaires dans le calcul de celui.

Dans le contexte actuel, la direction d'Aviva France se dit confiante dans sa robustesse financière et devrait poursuivre sa stratégie consistant à limiter les versements des assurés sur les fonds euros et à encourager la souscription de contrats en UC. **EN SAVOIR+**

OFFRES

Nouvelles mobilités électriques : Wizzas et Generali proposent des offres adaptées

10 MARS 2020 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE



Cinq mois après la publication du décret modifiant le code de la route, **Generali** et **Wizzas** apportent une solution d'assurance aux propriétaires de nouveaux véhicules électriques individuels (NVEI) et engins de déplacement personnels motorisés (EDPM).

« **Generali** a pour ambition d'accompagner ses clients tout au long de leur vie. Ces nouveaux moyens de déplacement sont de plus en plus visibles dans nos villes et pour répondre à nos clients, nous nous devons d'être présents sur ce marché », explique **Karine Gangneux**, directrice du développement des partenariats IARD et prévoyance chez Generali France.

Distribuée exclusivement par la plateforme d'assurance collaborative **Wizzas** et via son réseau de partenaires, cette offre modulable propose plusieurs garanties : responsabilité civile, corporelle du conducteur, casse, vol et incendie.

Constatant que l'obligation d'assurance de cette nouvelle catégorie de véhicules reste encore méconnue des propriétaires, **Olivier Mignot**, référent Mobilités Douces de Wizzas explique qu'« Il y a un énorme travail d'information et de pédagogie à réaliser, et Wizzas entend continuer dans cette démarche communautaire et collaborative pour augmenter la sécurité des utilisateurs de NVEI et d'EDPM ». **EN**

SAVOIR+



Thelem se lance dans l'assurance emprunteur

11 MARS 2020 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Le groupe mutualiste investit un nouveau marché, avec une offre conçue en partenariat avec et distribuée par **Meilleurtaux.com**.

Portée par **Thélem prévoyance**, la filiale de Thélem assurances, l'offre sera commercialisée par MeilleurTaux.com dans un premier temps, puis en cours d'année par les 266 agences de Thélem assurances et ses 385 courtiers partenaires.

Le parcours digital de souscription et la plateforme de gestion ont été confiés au courtier-gestionnaire **Multi-Impact** (filiale de MeilleurTaux.com), spécialisé dans l'assurance emprunteur.

L'assureur mutualiste annonce « *un tarif commercial agressif* ». « *L'ambition est de prendre une part significative du marché sur nos cibles, et cela dès 2020* », indique **Pascal Féliot**, directeur de l'offre et des opérations d'assurance. **EN SAVOIR+**

DISTRIBUTION

April lance une offre santé pour les pros et TNS

11 MARS 2020 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

En proposant cinq niveaux de garanties et une surcomplémentaire non responsable, l'objectif est, avec **Santé Pro Solution**, de courtiser en priorité les TNS et les pros de plus de 50 ans avec leur famille



L'offre, éligible au dispositif Madelin et portée par **Prévoir**, vient s'ajouter aux deux autres offres santé TNS, portées par **Axéria prévoyance** et permet ainsi à April de disposer d'une gamme complète pour le marché des pros et des TNS, l'un de ses cinq marchés prioritaires.

Si le courtier se refuse à parler de produit d'appel, il pense avec cette offre financièrement attractive, donner la possibilité à ses courtiers de proximité d'entrer en relation avec la population des TNS et des pros, dont le niveau de couverture reste à parfaire en santé et encore plus, en prévoyance.

La prochaine étape pour April va consister à créer, courant 2020, une place de marché de la complémentaire santé, comme il l'a déjà fait pour l'assurance emprunteur en 2019. Aux trois gammes siglées April viendrait s'ajouter une ou deux offres d'assureurs sélectionnés. **EN SAVOIR+**

DIGITAL

C'EST VOUS L'AVENIR  FRANFINANCE

Franfinance : un parcours de souscription 100% digital et sécurisé au service de l'expérience client

09 MARS 2020 – FINYEAR

Crédit auto, prêt travaux et éco-rénovation ou encore crédit renouvelable, de nombreux crédits peuvent être souscrits via la plateforme créée en partenariat avec **Netheos**.

Moins de 6 mois ont été nécessaires pour déployer la solution Netheos chez Franfinance. La plateforme permet désormais une automatisation et une intégration facile dans le parcours de souscription, par canal d'acquisition (téléphone, internet...), par typologie de client et par type de produit.

Prestataire de services de confiance certifiés, Netheos utilise l'IA pour automatiser et sécuriser les parcours de souscription. La solution associe signature électronique et KYC, pour fluidifier l'expérience client, maîtriser la fraude et s'assurer de la conformité réglementaire.

Trois grands défis pour Franfinance devront jaloner 2020 et au-delà : consolider sa position de leader dans l'Open Banking du crédit en France, poursuivre la convergence entre la donnée et le digital et proposer des parcours 100% digitaux sur tous les produits. **EN SAVOIR+**



Banque Casino introduit les chatbots dans sa stratégie commerciale

09 MARS 2020 – ACTIONCO.FR

L'objectif est de fluidifier la relation client, d'obtenir une meilleure satisfaction, d'amorcer des transactions et de permettre aux conseillers de se concentrer sur la vente.

Déployé depuis 2018, sur la page **Facebook** de la banque en ligne, le bot est intégré au chat, et se déclenche automatiquement quand il repère une question à laquelle il est en mesure de répondre. Il peut aujourd'hui accompagner les clients sur tout le parcours d'achat d'un prêt à la consommation, s'arrêtant juste avant la validation définitive, effectuée par un conseiller.

Il est très vite apparu, en effet, que le bot n'avait pas vocation à se substituer à un centre d'appel mais était un canal complémentaire, capable de traiter des demandes chronophages pour les conseillers, auxquelles les clients veulent souvent une réponse quasi immédiate.

« S'il détecte que le client est mécontent de la conversation, il prend lui-même l'initiative de le transférer auprès d'un conseiller », assure **Tony Chavatte, directeur de la relation client**. « Avec le contexte déjà transmis par le client, afin d'éviter au conseiller de lui reposer les questions », « Les conseillers ont récupéré du temps disponible qu'ils utilisent maintenant pour vendre plus ». De fait, 10 000 nouveaux produits d'assurance auraient ainsi été vendus. **EN SAVOIR+**

PAIEMENTS



Paiement fractionné : Alma lève 12,5 millions d'euros

11 MARS 2020 – MIND FINTECH

La start-up française sécurise actuellement 17 millions d'euros en dette pour financer les avances de paiement. Elle revendique 1 000 clients commerçants et en vise 4 000 d'ici la fin de l'année.

Lancée fin 2018, **Alma** a commencé par proposer un produit d'assurance à destination des e-commerçants, en recourant à la plateforme de **La Parisienne Assurances**. Elle a ensuite lancé début 2019 une offre complète incluant paiement fractionné et assurance, qui représente aujourd'hui 95% de son activité.

Alma facture au commerçant une commission plus élevée que celle des acteurs traditionnels (3,8% du montant de la transaction pour le paiement en 3 fois et 4,2% pour le paiement en quatre fois), sans frais mensuels ou de set-up, ni engagement.

Elle revendique une augmentation de 20% du chiffre d'affaires en moyenne pour les commerçants et une hausse moyenne du panier moyen de 60% sur les transactions avec paiement en plusieurs fois. Pour gérer les paiements fractionnés, Alma passe actuellement par un rachat de créances des marchands, mais ce mécanisme a vocation à changer. **EN SAVOIR+**

RÉGLEMENTAIRE

L'Europe sauvera-t-elle les assureurs d'un « tsunami » comptable ?

09 MARS 2020 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Les assureurs cotés ou émettant de la dette cotée sont contraints de revoir toute leur comptabilité. Un exercice qui devrait s'avérer plus coûteux que la mise en œuvre de **Solvabilité 2** elle-même.

Surtout, le contenu de la norme est jugé incohérent et inadapté par rapport à la réalité de l'activité d'assurance. Le principe de la mutualisation est ainsi remis en cause par une comptabilisation, non plus des engagements, mais des encaissements par modélisation de flux futurs.

Les assureurs sont également inquiets de la méthode de transition retenue par l'**IASB**, qui conduira, selon **Cyril Roux**, directeur financier de **Groupama**, à l'impossibilité de comparer les résultats des assureurs, objectif pourtant sous-jacent de la nouvelle Norme.

Si le contenu de la norme n'est pas amendé par l'**IASB** d'ici le 30 juin, les assureurs comptent sur l'**EFRAG (European Financial Reporting Group)**, et sur les institutions européennes pour les sortir de ce mauvais pas. **EN SAVOIR+**





Coronavirus : Bercy prêt à tout pour mobiliser les banques

09 MARS 2020 – LES ECHOS

Plusieurs pistes sont envisagées au **ministère de l'Économie et des Finances** pour inciter les banques à soutenir les entreprises en difficulté.

Pour aider les entreprises mises en difficulté par l'épidémie de coronavirus, **Bercy** n'hésite pas à lancer une proposition choc : remettre en cause les règles prudentielles des banques de la zone euro.

Parmi les pistes envisagées figure un rallongement des délais avant que les prêts non remboursés ne soient considérés comme « *non-performants* ». Si ce délai est rallongé, le stock de **NPL** progressera moins vite, et la banque conservera des marges de manœuvre pour prêter. Autre élément de réflexion poussé par Bercy : le report des « *stress tests* ».

Cet arsenal anti-crise pourrait être complété, espèrent les banques françaises, par l'abandon du coussin contracyclique, une surcharge en capital que les prêteurs doivent appliquer sur leurs crédits. A ce stade, rien n'est décidé. Face aux effets de la crise sur la santé des PME, **Bpifrance** a réactivé le plan d'urgence imaginé par les autorités en 2008, avec une hausse des niveaux de garantie des prêts. **EN SAVOIR+**

RAPPROCHEMENTS

Réseaux de soins : Itelis s'allie avec Les Opticiens Mobiles

11 MARS 2020 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Les utilisateurs du réseau de soins **Itelis** peuvent désormais s'équiper en optique sans quitter leur domicile.

Itelis, réseau de soins majoritairement détenu par **Axa**, met à disposition de ses 10 millions de bénéficiaires potentiels un service de proximité sur leurs lieux de vie, grâce à son partenariat avec **Les Opticiens Mobiles**, premier réseau national d'opticiens itinérants.

Certifiée NF « *Services aux personnes à domicile* » par l'**Afnor**, la société Les Opticiens mobiles propose une prestation complète de la prise de rendez à la livraison de l'équipement optique.

Sur le plan des avantages tarifaires, les 10 millions de bénéficiaires du réseau optique d'Itelis pourront profiter de remises (-20% sur la réalisation du service santé visuelle et 2ème déplacement de l'opticien offert) en plus de tous les autres avantages déjà négociés dans le cadre du réseau d'Opticiens Confiance en magasins. **EN SAVOIR+**





CHRONIQUE D'UN RACHAT ANNONCÉ

Opération à 30 milliards de dollars dans le secteur du courtage en assurance

09 MARS 2020 – LES ECHOS

Aon rebat les cartes du secteur au niveau mondial en achetant son rival **Willis Towers Watson** sur lequel il lorgne depuis longtemps. L'opération va créer un nouveau géant mondial.

Pesant pour près de 20 milliards de dollars de chiffre d'affaires, le nouvel ensemble devancera le chef de file actuel **Marsh & McLennan**, qui a dégagé un peu moins de 17 milliards de dollars de revenus en 2018. Le rapprochement laissera le numéro trois du secteur **Arthur J Gallagher** très loin derrière, avec 5 milliards de dollars de chiffres d'affaires.

Selon le patron actuel d'Aon, **Greg Case**, le rapprochement permettra « *d'accélérer la création de nouvelles solutions* » pour couvrir la demande croissante des clients face à des phénomènes tels que les cyberattaques ou le changement climatique.

La transaction se fera exclusivement par échange d'actions. A l'issue de celui-ci, les actionnaires existant d'Aon détiendront 63% du nouvel ensemble. Aon, qui souligne que les deux groupes ont des activités « *hautement complémentaires* », s'attend à ce que la transaction permette de dégager 800 millions de dollars par an de réductions de coûts au bout de trois ans. [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