

LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro
400

15 SEPTEMBRE 2020



SOMMAIRE

○	L'ACTUALITÉ, EN BREF _____	3
	DU 01 AU 15 SEPTEMBRE 2020 _____	3
○	INSOLITE _____	4
	UNE RETRAITÉE DU LOT-ET-GARONNE REÇOIT UN CHÈQUE DE DONALD TRUMP, SA BANQUE REFUSE DE L'ENCAISSER _____	4
○	OFFRES _____	4
	UNE ASSURANCE POUR CEUX QUI N'UTILISENT PAS QUE L'AUTO _____	4
	LE CRÉDIT PERSONNEL S'OUVRE AUX INDÉPENDANTS _____	5
○	DISTRIBUTION _____	5
	ORANGE BANK DEVIENT COURTIER EN ASSURANCES _____	5
	ASSURTECH : UN NOUVEAU VENU SE LANCE SUR LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE CHAT-CHIEN __	6
	LEMONADE ARRIVE EN FRANCE ! _____	6
○	DIGITAL _____	7
	COMMENT BBVA CRÉE LA CONFIANCE DIGITALE _____	7
	METRO BANK SIMPLIFIE L'OUVERTURE DE COMPTE _____	7
	SMARTPUSH LÈVE 2,1 MILLIONS POUR AIDER LES BANQUES À MONÉTISER LEURS DONNÉES CLIENTS _____	8
○	PAIEMENTS _____	8
	BANQUE : UN DISTRIBUTEUR DE BILLETS SANS CONTACT, C'EST (PEUT-ÊTRE) POUR BIENTÔT __	8
○	RÉGLEMENTAIRE _____	9
	RÉSILIATION INFRA-ANNUELLE EN SANTÉ : LES DÉTAILS DU PROJET DE DÉCRET _____	9
○	RAPPROCHEMENTS _____	9
	CAIXABANK POURRAIT OFFRIR UNE PRIME DE 15% À 22% POUR BANKIA _____	9
	UBS ENVISAGERAIT UNE FUSION AVEC CRÉDIT SUISSE _____	10

L'ACTUALITÉ, EN BREF

Du 01 au 15 septembre 2020

Inshur a fait appel à **La Parisienne Assurances** pour couvrir les chauffeurs Uber aux Pays-Bas (*Mind Fintech, 8 septembre 2020*).

La **Parisienne Assurances** change de nom et devient **Wakam**. « Ce changement de marque est le reflet de nos ambitions. Il s'inscrit dans la stratégie de développement de l'entreprise et notre positionnement full digital » indique **Olivier Jaillon**. Wakam signifie « se réveiller » en **swahili**. « notre ambition est de devenir l'un des leaders de l'assurance digitale en Europe. Aujourd'hui, l'international représente déjà 55% de notre chiffre d'affaires » (*L'Argus de l'assurance, 14 septembre 2020*).



Elitis Insurance a précisé avoir choisi **Groupama** afin de l'aider à développer un produit d'assurance 100% adapté aux exploitants wallons : **Agriprotect**. Ce dernier couvre autant les biens, l'exploitation que les personnes (*La Tribune de l'assurance, 8 septembre 2020*).

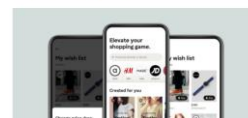


Credit Suisse lance la contre-attaque face aux néobanques. Credit Suisse va lancer en octobre une nouvelle application bancaire nommée **CSX**, regroupant une large palette d'opérations bancaires. Cette offre s'inscrit dans un contexte de forte concurrence sur le créneau numérique émanant des néobanques comme **Revolut** ou **N26**. (*sciencesetavenir, 10 septembre 2020*).

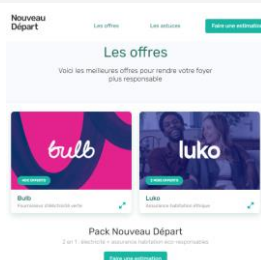
Chubb veut simplifier l'intégration de son offre à des parcours digitaux. Chubb lance **Chubb StudioSM**, une solution qui simplifie l'intégration digitale de ses partenaires. Une nouvelle plateforme internationale qui simplifie et optimise la distribution de ses produits d'assurance via les canaux numériques de ses partenaires dans le monde entier. La plateforme permet aux partenaires de Chubb dans les secteurs de la distribution, du e-commerce, de la banque, de la fintech, des compagnies aériennes, des télécommunications et autres, d'ajouter des options d'assurance en ligne à leurs propres offres de produits et services. (*Chubb, 9 septembre 2020, New-York*).

Klarna lance une application de bons plans shopping au **Royaume-Uni**. Klarna, fournisseur de solutions de paiement en ligne, s'engage progressivement dans une nouvelle voie, en proposant une vraie expérience de shopping à ses adeptes, d'abord aux États-Unis, et maintenant en Angleterre (*C'est pas mon idée !, 7 septembre 2020*).

Klarna introduces social shopping to UK Consumers



Ford s'associe à **Metromile** pour créer une assurance au kilomètre (*Metromile, 3 septembre 2020*).



Luko et le fournisseur d'électricité verte **Bulb** lancent **Nouveau Départ**, une plateforme regroupant des solutions pour faciliter le déménagement. La plateforme est à terme vouée à accueillir de nouveaux services, avec trois start-up partenaires ayant déjà rejoint cette démarche (**Back Market, Carton Plein** et **Izidore**) (*L'argus de l'assurance, 8 septembre 2020*).

INSOLITE

Une retraitée du Lot-et-Garonne reçoit un chèque de Donald Trump, sa banque refuse de l'encaisser

03 SEPTEMBRE 2020 – CSA CONSULTING

Une habitante de Port-Sainte-Marie (Lot-et-Garonne) a reçu une drôle de lettre, fin juillet, signée du président américain, **Donald Trump**. Elle y apprend qu'elle va prochainement recevoir un chèque de 1 200 \$.

Des chèques d'une valeur maximale de 1 200 \$, soit un peu plus de 1 000 €, ont été envoyés à des dizaines de millions d'Américains en difficulté, rapporte **La Dépêche du Midi**.

Mélanicia Rotgé a eu la surprise d'en recevoir un. Son mari était jockey professionnel et a travaillé une dizaine d'années outre-Atlantique. Ce qui lui a permis de toucher une pension de retraite allouée par les services sociaux américains.

Sa banque a « refusé de créditer ce chèque sur mon compte car il s'agit d'une somme en dollars. Ils ne prennent que des chèques en euros ! [...] Je peux toucher ma petite pension américaine, mais pas le chèque ? » **EN SAVOIR+**

OFFRES

Une assurance pour ceux qui n'utilisent pas que l'auto

03 SEPTEMBRE 2020 – C'EST PAS MON IDÉE !

L'australienne **Suncorp** invente la prochaine évolution du secteur, avec un contrat spécifiquement adapté aux conducteurs qui se déplacent aussi régulièrement en transport en commun, à bicyclette ou à pied

Le produit inédit « **Bingle Go** », distribué, dans un premier temps, à titre expérimental, dans trois grandes villes du pays (**Sydney, Brisbane, Adelaïde**) et uniquement auprès de clients existants, est avant tout une assurance « digitale ». Accessible exclusivement via une application mobile, elle propose une souscription à la demande, avec une palette d'options au libre choix de l'utilisateur, réglée mensuellement, sans aucun engagement.

« *bingle go* » prend compte les nouvelles mobilités. Les assurés bénéficient de réductions directes (20% maximum) de leur prime due chaque mois – dès qu'ils réalisent un trajet (d'au moins un kilomètre) en empruntant un autre mode que l'automobile.

L'application équipée de la technologie intelligente de la jeune pousse **Tröiv**, détermine en permanence les usages du consommateur et lui attribue les bonus promis à chaque fois qu'il renonce à sortir sa voiture de son garage. L'approche capitalise sur la tendance à faire porter l'assurance sur l'individu, au fil de ses préférences, et non plus sur son véhicule. **EN SAVOIR+**



≡ **bingle go**

Cover designed for you, not just your car

bingle go is designed for people who depend on more than their car for their everyday travel.

In addition to comprehensive car insurance, there's an extra layer of cover for when you're not using your car.

Find out more





Le crédit personnel s'ouvre aux indépendants

05 SEPTEMBRE 2020 – C'EST PAS MON IDÉE !

Franfinance et **Mansa** lancent ensemble une des toutes premières solutions conçues pour les besoins de financement personnels des indépendants (Plus de 3 millions de français _12% des actifs_ sont des travailleurs indépendants, selon l'**INSEE**).

Créée en 2019, **Mansa** accompagne ces entreprises au profil particulier, dans une tendance plus vaste englobant l'ensemble des TPE. Cependant, ces individus, qui ont choisi l'autonomie dans leur parcours professionnel, souhaitent aussi bénéficier, dans leur vie privée.

Dans cette perspective, la nouvelle plateforme que vient de déployer la startup met à profit sa connaissance approfondie de l'écosystème afin de proposer aux freelances un crédit renouvelable de 500 à 5 000 euros. L'expérience, entièrement en ligne, se veut transparente (taux fixe, sans surprise) et réactive (décision de principe immédiate, validation sous 48 heures, mise à disposition des fonds à la demande...).

Historiquement, le secteur du crédit à la consommation est familier des approches de partenariat. Il n'est donc guère surprenant qu'il se trouve en pointe dans la transition vers le modèle de banque ouverte (« *open banking* »). L'initiative de **Franfinance** n'en est pas moins notable, parce qu'elle constitue un des rares cas à ce jour d'un établissement qui appréhende concrètement la manière dont l'ère technologique impose ses règles sur ses métiers. **EN SAVOIR+**

DISTRIBUTION

Orange Bank devient courtier en assurances

09 SEPTEMBRE 2020 – NICE MATIN

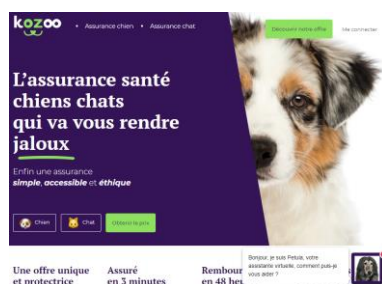
Deux ans et demi après son lancement grand public, la banque connectée **Orange Bank** s'est fait sa place dans le paysage français.

100% en ligne, l'offre propose la gratuité de la plupart des opérations courantes et des services innovants et connectés comme les virements par SMS, la mise à jour du solde en temps réel ou encore la possibilité de choisir le code de sa carte bancaire que l'on peut bloquer et débloquer à volonté, en cas de besoin.

Après avoir mis en place un cash back de 5% sur les achats de téléphones mobiles et accessoires (pour les détenteurs de la carte Visa Premium) et un cash back de 5% sur les factures **Orange** domiciliées sur un compte **Orange Bank** (dans la limite de 3€/mois), l'opérateur poursuit l'imbrication des services télécom et banques.

Il propose ainsi désormais d'assurer téléphones mobiles et tablettes contre le vol, la casse et l'oxydation avec deux formules : la première par appareil, si celui-ci utilise une ligne **Orange** ou **Sosh** et l'autre familiale pour tous les objets connectés du foyer. **EN SAVOIR+**





Assurtech : un nouveau venu se lance sur le marché de l'assurance chat-chien

09 SEPTEMBRE 2020 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

La jeune pousse **Kozoo** veut investir un marché au dynamisme certain, revendiquant un positionnement de pure player. C'est une niche qui fait de plus en plus d'envieux qui attire assureurs confirmés et assurtech naissantes depuis quelques années.

Kozoo est la dernière-née à se lancer dans la bataille, revendiquant deux choses : 100% digital et 100% sur le chat-chien. Une stratégie à rebours de celles d'autres assurtech, comme **Lovys** et **Seyna** depuis peu ou encore **Otherwise** depuis 2017, pour qui le chat-chien est un produit dans une gamme plus large.

Kozoo entend aussi développer la dimension communautaire de ce marché de passionnés : « *notre conviction est que ce produit ne peut se développer qu'avec un adossement très fort à l'écosystème chiens-chats (petfood, petcare, petsitting...), ce qui est une justification supplémentaire de cette spécialisation* », indique Alexandre Krief, co-fondateur. À terme, cet écosystème pourrait s'élargir jusqu'à la télémedecine vétérinaire.

Le jeune courtier assuré au sein de **l'Équité**, filiale de **Generali France**, vise d'ores et déjà 25 000 contrats en portefeuille d'ici 2022 et n'hésite pas à affirmer de prochaines ambitions extra-hexagonales, puisqu'elle entend s'implanter en Europe à partir de 2023. **EN SAVOIR+**



Lemonade arrive en France !

15 SEPTEMBRE 2020 – LES ÉCHOS

Le marché français aiguise les appétits de la vedette de l'assurtech américaine **Lemonade**. La société voulant « *bouleverser le modèle de l'assurance traditionnelle* » a annoncé mardi son lancement « *d'ici à la fin de l'année* », dans l'Hexagone. Cette annonce confirme les ambitions européennes de l'entreprise.

Lemonade propose des assurances pour les propriétaires et les locataires de logements, des assurances de responsabilité civile ou encore des assurances santé pour les animaux de compagnie. Misant sur la technologie, et se targuant de recourir à l'intelligence artificielle, elle met en avant sa capacité à assurer « en 90 secondes » et à indemniser « en 3 minutes » ses clients via leur téléphone portable.

Lemonade se rémunère grâce à un système de prélèvement fixe sur les primes versées par ses assurés. Et en fonction des sinistres à indemniser, la société s'engage à reverser de l'argent en faveur d'œuvres caritatives soutenues par ses clients. Une façon de garantir qu'elle n'a pas d'intérêt à rechigner sur les indemnisations.

Cette approche est comparable à celle revendiquée en France par **Luko**. **EN SAVOIR+**

DIGITAL



Comment BBVA crée la confiance digitale

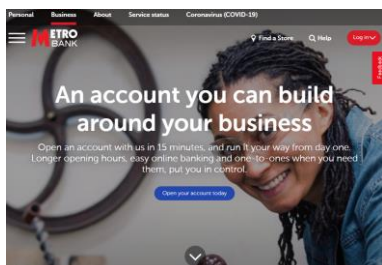
05 SEPTEMBRE 2020 – C'EST PAS MON IDÉE !

BBVA explique comment le partage des avis de ses clients contribue à leur adhésion à son modèle de distribution « digitale ».

Depuis plusieurs mois, l'établissement a intégré au sein de ses appli une option permettant aux utilisateurs de noter et commenter leur expérience de sollicitation d'un prêt personnel.

Une analyse de quelques millions de sessions enregistrées entre janvier et avril démontre que les personnes qui consultent les informations laissées par leurs pairs sont 3,5 fois plus susceptibles de souscrire à leur tour que celles qui les ignorent (le taux de transformation passe de 1,7% à 6,1% !).

Toute la stratégie « digitale » de BBVA est résumée à travers ces initiatives. Absolument convaincue que, demain, les services financiers seront principalement commercialisés via des canaux numériques (quand ils ne seront pas directement immergés au cœur des parcours de la vie quotidienne), elle a commencé par déployer l'ensemble de son catalogue sur le web et sur smartphone. Puis, consciente du puissant frein psychologique que cause un changement d'habitude radical parmi ses clients, elle met en œuvre tous les moyens nécessaires à leur accompagnement vers ce nouveau mode de relation. **EN SAVOIR+**



Metro Bank simplifie l'ouverture de compte

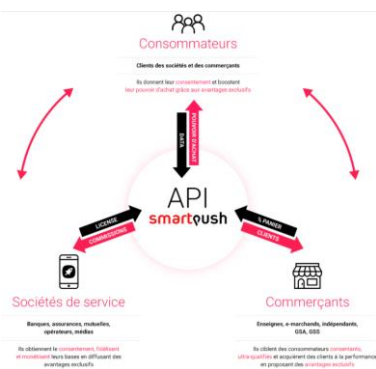
10 SEPTEMBRE 2020 – C'EST PAS MON IDÉE !

Assorti de la promesse de finaliser l'opération en 15 minutes, le processus, baptisé **BAO** (*Business Account Opening*), se déroule, bien entendu, entièrement en ligne, intégrant par exemple un contrôle d'identité par selfie.

Cependant, plus que sa durée, ce qui retient particulièrement l'attention est la connexion directe au répertoire national des entreprises (*Companies House*), grâce à laquelle toutes les données nécessaires, pour enregistrement ou vérification, sont collectées automatiquement.

Le client économise ainsi un temps précieux et la banque dégage-là aussi d'immenses opportunités d'améliorer son efficacité et sa performance. En effet, la recherche des informations auprès des autorités qui les détiennent constitue un moyen unique de disposer d'une source homogène et fiable, et susceptible, le cas échéant, d'une exploitation par logiciel, sans intervention humaine, donc quasi instantanée et accessible à tout moment.

Leur optimisation relève alors d'un enjeu qui ne se réduit pas à accroître la satisfaction des utilisateurs, mais englobe également des perspectives sur la productivité et l'efficacité opérationnelle de l'organisation. **EN SAVOIR+**



Smartpush lève 2,1 millions pour aider les banques à monétiser leurs données clients

03 SEPTEMBRE 2020 – LES ÉCHOS BUSINESS

« En 2016, deux lois ont jeté un pavé dans la mare du marketing, indique Cédric Nallet. Le **RGPD** évidemment, mais aussi la **DSP 2**, [...]. » L'entrepreneur y voit une opportunité et crée **Smartpush**, qui met en lien les banques, les commerces et les consommateurs.

La solution offre une nouvelle source de financement aux banques, à condition que leurs clients acceptent que leurs données soient utilisées à des fins marketing. « Aujourd'hui, 30% des gens exposés à cette offre donnent leur consentement », indique le fondateur de l'entreprise.

La start-up se finance, d'une part, à travers une licence d'utilisation de la plateforme payée par les banques et, d'autre part, grâce à une commission d'apporteur d'affaires payée par le commerçant. Cette dernière est partagée avec la banque, qui y trouve donc une nouvelle source de revenu.

« Les banques voient en cette plateforme un relais de croissance énorme, car elles récupèrent 1% de chaque transaction, contre 0,2% pour l'interchange, c'est-à-dire que notre plateforme génère quatre fois plus de revenus que le paiement », se réjouit Cédric Nallet. **La Banque Populaire** aurait validé un prototype. **EN SAVOIR+**

PAIEMENTS

Banque : un distributeur de billets sans contact, c'est (peut-être) pour bientôt

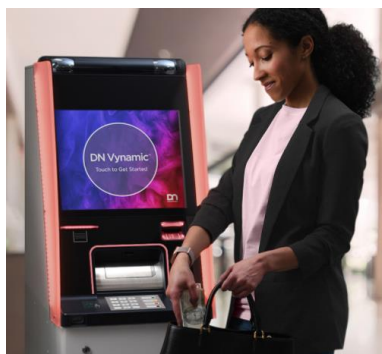
09 SEPTEMBRE 2020 – MONEYVOX

Retirer ou déposer de l'argent sans composer son code secret, c'est possible grâce à ce DAB nouvelle génération déjà commercialisé dans de nombreux pays. Reste encore à obtenir l'autorisation des autorités bancaires.

Le fabricant américain **Diebold Nixdorf** est dans les starting-blocks. Il faut dire que l'Hexagone avec ses 50 000 DAB est un marché alléchant. « Il ne manque que le feu vert réglementaire des autorités bancaires », explique son directeur commercial, Grégoire Basquin, interrogé par **Le Parisien**. Il a réalisé une démonstration grandeur nature, mardi par visioconférence, devant des banquiers français.

Il n'est pas nécessaire de taper son code secret. « A travers notre application sécurisée téléchargée sur votre smartphone, vous pouvez à tout moment anticiper votre opération de retrait en DAB en choisissant le montant », détaille-t-il. Un QR code est alors généré. Il suffit ensuite de le présenter devant le terminal du DAB pour déclencher le retrait, le tout en moins de 15 secondes.

Sécurité supplémentaire : si le montant demandé dépasse votre limite autorisée, il sera possible en un seul clic d'obtenir l'autorisation d'un conseiller qui pourra vérifier votre identité en vous prenant en photo grâce à la caméra intégrée au DAB. **EN SAVOIR+**



RÈGLEMENTAIRE

Résiliation infra-annuelle en santé : les détails du projet de décret

10 SEPTEMBRE 2020 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

La résiliation infra-annuelle des contrats de complémentaire santé entrera bien en vigueur au 1^{er} décembre 2020, la date d'échéance ultime prévue par la loi adoptée l'an dernier.

Le projet de décret, que **L'Argus de l'assurance** a pu se procurer, fixe ainsi un délai court pour réaliser toutes les adaptations nécessaires pour les organismes d'assurance qui attendaient les précisions des textes d'application.

Le principal fait marquant concerne le périmètre des contrats concernés. Si il cible effectivement les garanties de complémentaire santé, il englobe aussi les contrats qui intègrent des garanties accessoires de prévoyance, ou les contrats mixte. En revanche, la rédaction du texte du décret donne à penser que les contrats de prévoyance « lourde » pure sont a priori exclus du champ d'application.

L'article 1^{er} définit les modalités pour les mutuelles, en modifiant le **code de la mutualité**, l'article 2 pour les assureurs avec le **code des assurances** et l'article 3 pour les institutions de prévoyance qui relèvent du **code de la sécurité sociale**. Dans les trois cas, le législateur s'est inspiré, pour les contrats individuels, des règles qui prévalent dans d'autres secteurs. Ainsi, l'adhérent qui résilie en vue de contracter avec un nouvel organisme en transmet la demande à ce dernier, qui notifie au précédent la dénonciation de l'adhésion ou la résiliation du contrat par recommandé sous forme papier ou électronique. **EN SAVOIR+**

RAPPROCHEMENTS

Caixabank pourrait offrir une prime de 15% à 22% pour Bankia

14 SEPTEMBRE 2020 – LES ÉCHOS INVESTIR

Cette prime calculée par rapport à la valeur moyenne du titre **Bankia** au cours des trois derniers mois permettrait l'acquisition de la participation détenue par l'Etat espagnol, a déclaré lundi une source proche des discussions.

Une telle offre valoriserait cette participation, qui se situe à hauteur de 61,8%, à 4 milliards d'euros, si la prime de 22% était appliquée.

La source de **Reuters** et une autre source ont confié que les termes de l'accord pourraient être annoncés dès cette semaine, même s'ils ne sont pas encore finalisés. Ni **Bankia** ni **Caixabank** ni le **ministère de l'Economie** n'ont souhaité commenter ces informations.

Caixabank et Bankia ont entamé des discussions qui pourraient aboutir à une fusion destinée à créer le premier groupe bancaire en Espagne. **EN SAVOIR+**

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Ministère de l'économie, des finances
et de la relance
Ministère des solidarités et de la santé

Décret
relatif au droit de résiliation sans frais de contrats de complémentaire santé
NOR : SSAS2021982D

Publics concernés : organismes d'assurance maladie complémentaire, personnes morales souscriptrices de contrats conclus pour le remboursement et l'indemnisation des frais occasionnés par une maladie, une maternité ou un accident et assurés couverts par ces contrats.

Objet : mise en œuvre des articles 1^{er} à 3 et 6 de la loi n° 2019-733 du 14 juillet 2019 relative au droit de résiliation sans frais de contrats de complémentaire santé

Entrée en vigueur : le décret entre en vigueur le 1^{er} décembre 2020.





UBS envisagerait une fusion avec Crédit Suisse

14 SEPTEMBRE 2020 – LES ÉCHOS

Selon le site Internet spécialisé « **Inside Paradeplatz** », Axel Weber, le président du conseil d'administration du groupe bancaire, serait moteur du projet. En interne, ils l'appelleraient projet « **Signal** » et s'il devait se concrétiser, ce serait un séisme pour le secteur bancaire européen.

« *La fusion doit être convenue début 2021 et la Suisse aurait un nouveau géant financier à la fin de 2021* », écrit le site Internet basé à **Zurich**. **UBS**, qui a jusqu'à présent plutôt mieux résisté à la crise que ses concurrents, n'a pas souhaité commenter.

Selon **Bloomberg**, Axel Weber a mené une étude de faisabilité dans le cadre d'un exercice de réflexion sur de futures options stratégiques. L'exercice fait partie de procédures internes régulières et il n'y aurait pas de discussions formelles entre les deux groupes, selon des sources citées par l'agence de presse.

Les deux groupes sont conseillés par **McKinsey**, où l'on évoquerait un projet à même « *d'éclipser tout ce qui a existé sur la place financière* » suisse, selon « Inside Paradeplatz ». **EN SAVOIR+**

LE CONSEIL SUR-MESURE POUR TRANSFORMER ET OPTIMISER VOS ENVIRONNEMENTS.



csaconsulting est devenu 25 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