



## PANORAMA DES FINTECHS ET ASSURTECHS

Vers une ubérisation profonde des activités du secteur financier ?

Eclairage & Convictions Ailancy – version synthétique

Team Digital & Innovation

Janvier 2018

## Un cabinet de conseil en organisation et management spécialisé dans l'industrie financière.



Notre métier consiste à vous aider à construire le futur de vos métiers et de vos organisations.

Avec plus de 500 missions réalisées depuis sa création en 2008 et fort de ses 100 consultants, Ailancy s'inscrit comme votre partenaire privilégié pour relever vos enjeux métiers, accompagner vos réflexions stratégiques et opérationnelles et mener à bien vos projets core-business de transformation ou à forte complexité.

*La société Ailancy attache la plus grande importance à la satisfaction de ses clients. Ses consultants ont apporté tout le soin possible à la réalisation de cette étude. Le présent document ne prétend pas pour autant être exhaustif.*

*Aucune garantie, explicite ou implicite, n'est ou ne sera donnée en relation avec le présent document et aucune responsabilité ou obligation n'est ou ne sera acceptée par la société Ailancy quant au caractère complet et exact du présent document ou de toute information écrite ou orale transmise ultérieurement. Aucune garantie ou assurance n'est donnée quant aux prévisions ou projections effectuées pour les besoins de cette étude.*

*Les analyses du rapport sont de la responsabilité de Ailancy et n'engagent qu'elle.*

*Ailancy conserve les droits d'utilisation, de reproduction, de modification et correction de l'étude et de ses résultats pour la durée de protection légale de l'article L. 123-1 du Code de la Propriété Intellectuelle.*



# Sommaire



1. Le modèle économique de la banque et de l'assurance revisité par l'arrivée des FinTechs/AssurTechs
2. Cartographie des acteurs majeurs par périmètres métier et fonctionnel
3. Revue des nouvelles technologies et techniques qui ont permis l'émergence de ces acteurs
4. Quelques cas pratiques : vers une révolution des usages client et des pratiques des banques
5. Notre proposition de valeur



# Des pressions fortes sur les modèles bancaires et assurantiels notamment liées à la réglementation et aux nouvelles concurrences

1

## Remise en cause du modèle économique

- ▶ Risque de désintermédiation et remise en cause du monopole bancaire
- ▶ Pression sur les revenus générés par les services bancaires et assurances
- ▶ Montée en puissance de l'économie collaborative



## Pression sur le modèle classique

3

## Concurrence des banques en ligne et révolution digitale

- ▶ Pression à la baisse sur les revenus bancaires : cotisations carte gratuites, frais de tenue de compte, etc.
- ▶ Des SI bancaires modernes et ouverts offrant davantage de flexibilité et réduisant le « time to market »



## Evolution du cadre réglementaire

2

- ▶ Limitation des commissions et des conditions de facturation
- ▶ Etablissement de standards de sécurisation & d'authentification
- ▶ Protection accrue des clients (RGPD, MIF 2, DDA, PRIIPS)
- ▶ Encadrement des services de paiement et ouverture à la concurrence (DSP2)



## Concurrence des nouveaux acteurs de niche : GAFAP et FinTechs

4

- ▶ Dérégulation du marché et multiplication d'acteurs non bancaires se positionnant à différents niveaux de l'écosystème bancaire
- ▶ De nouveaux services, incitant à un changement des comportements bancaires



# Introduction aux phénomènes des FinTechs et des AssurTechs

A la suite de la crise financière de 2007-2008, plusieurs personnes travaillant dans les grands centres financiers se sont lancées dans des expériences entrepreneuriales pour **repenser les modèles bancaires et financiers** en s'appuyant sur l'innovation technologique. C'est l'acte fondateur des **FinTechs** et **AssurTechs**.

## FinTech

Le terme FinTech provient de la contraction des termes «**Financial**» et «**Technologies**». Cette expression désigne toutes les start-ups qui s'appuient sur les nouvelles technologies pour **repenser les services financiers, créer de nouveaux marchés** pour de nouveaux usages et **améliorer les services existants** ainsi que l'expérience client

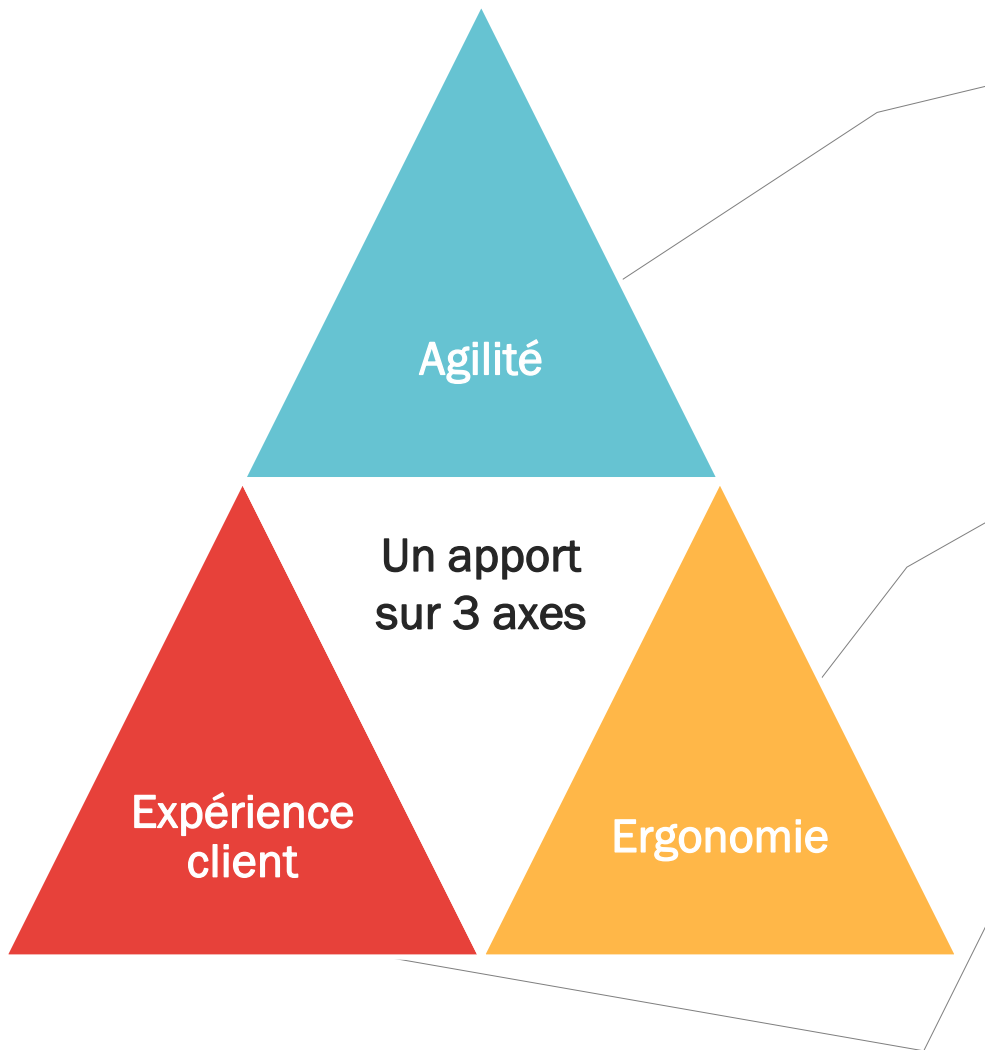
## AssurTech

Le terme AssurTech (sous-segment de FinTech) provient de la contraction des termes «**Assurance**» et «**Technologies**» qui désigne l'ensemble des start-ups qui capitalisent sur les nouvelles technologies pour **bousculer et faire évoluer le modèle économique** de l'assurance et dans ce sens **explorer de nouveaux schémas assurantiels** et services pour les assurés

Nouvelles technologies (IA, Chatbot, Big data, Robo-Advisor, OpenBanking) et forte expertise technologique



# Une agilité, une ergonomie et une expérience utilisateur bien plus proches des nouvelles attentes des clients



## AGILITÉ

- ✓ Les FinTechs sont des **acteurs très agiles** qui misent sur les nouvelles technologies pour s'attaquer à des maillons historiques de la chaîne de valeur bancaire (modernisation/gamification), par ex. sur les paiements avec l'arrivée de nouveaux acteurs tels que Leetchi, MangoPay, Pumpkin...
- ✓ Les **acteurs traditionnels ont des SI lourds et complexes** qui sont difficiles à faire évoluer et qui ne sont souvent pas adaptés aux nouvelles attentes des clients (rapidité, digital, selfcarisation, time-to-market, etc.). C'est pour cela qu'aujourd'hui ils ont besoin de puiser dans les nouvelles technologies au sein de l'écosystème FinTech pour rester à la pointe de la technologie

## ERGONOMIE

- ✓ Face aux **nouvelles générations férues de technologie**, et de part leur **forte capacité à innover**, les FinTechs ont développé des solutions simples, rapides, et ergonomiques
- ✓ La structure démographique évolue et la génération des millenials bercée par les outils technologiques commence à prendre plus de pouvoir. De facto, confrontées à une génération dont l'exigence en termes de services est extrêmement élevée, les FinTechs ont désormais un impératif qui est celui d'**offrir des solutions simples d'utilisation**

## EXPÉRIENCE CLIENT

- ✓ Les nouvelles attentes des clients ont incité les FinTechs à **remettre l'expérience client au centre du jeu**, alors qu'elle était jusqu'à maintenant parfois mis de côté par les banques
- ✓ Les **canaux de contact digitaux** sont devenus le **canal privilégié par les FinTechs** et le point d'entrée de la relation client. Le succès florissant des banques en ligne et des banques mobiles en est la preuve



# Les FinTechs : vers une ubérisation profonde des activités du secteur financier ?



Uber a profondément **bousculé le secteur du transport** en mettant en relation des agents économiques sur une plate-forme mobile. La rapidité, l'ergonomie, et l'instantanéité de l'application ont séduit des millions de clients dans le monde



Dans la même veine qu'Uber, Airbnb a bouleversé le secteur de l'hôtellerie en **jouant le rôle d'intermédiaire dans la chaîne de valeur**. Des millions de personnes ont été conquises par ce modèle économique



Le secteur des services bancaires et assurantiels **n'a pas échappé au phénomène d'ubérisation**. Les banques sont contraintes aujourd'hui dans une logique de « **coopétition** » d'intégrer le fort potentiel technologique des FinTechs dans leur gamme de services

*Une désintermédiation progressive des clients finaux par rapport aux acteurs traditionnels*



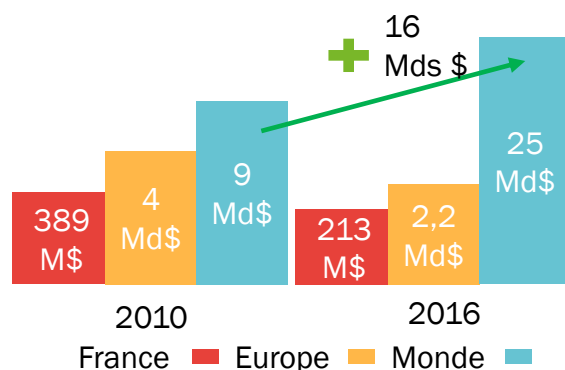


# Les FinTechs, un marché de plus en plus porteur où les opérations d'acquisition et les partenariats entre banques traditionnelles et FinTechs s'accroissent

## Monde et Europe

- Entre 2010 et 2016, au **niveau mondial** le volume des acquisitions a connu une hausse constante en passant de 310 à **1 076** en nombre et de 9 à **25 Mds\$** en valeur
- Au **niveau européen**, cette tendance se confirme avec une augmentation du nombre d'opérations (de 96 à 318) mais avec une légère baisse en valeur

Evolution des investissements dans les FinTechs entre 2010 et 2016



## France

- Idem pour la **France** qui connaît une hausse en nombre des opérations (de 12 à **26**) mais une baisse en valeur
- Cependant, l'année 2017 est repartie à la hausse avec **14 opérations clôturées au 1<sup>er</sup> trimestre**, avec notamment Famoco 11 M€, Bankin' 7M€, Anaxago 10 M€, Yomoni 5M€

Source : KPMG - Ailancy

Focus sur les dernières opérations majeures réalisées par les groupes bancaires français



Entrée au capital de **Linxo** pour 2 M€ (agrégateur) en **janvier 2016**



**BNP PARIBAS**

Rachat du **Compte Nickel** (néo-banque) pour 200 M€ en **juillet 2017**



**ARKEA**

Entrée au capital à hauteur de 80% (7 M€) dans **Pumpkin** (initiateur de paiement) en **juillet 2017**



Rachat de **KissKissBankBank** (crowdfunding) en **juin 2017**



**SOCIÉTÉ GÉNÉRALE**

Prise de participation à hauteur de 8% (1 M€) dans **TagPay** (CBS) en **juillet 2016**



**BPCE**

Rachat de **FidorBank** (néo-banque allemande) en **janvier 2017**










# Pour rester au contact de l'innovation, les **assureurs** sont également présents sur le marché des FinTechs et des AssurTechs

Comment anticiper et résister à l'assaut des nouveaux entrants ?

Quelques exemples d'initiatives...

 <p>Partenariats</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Axa</b> a créé un partenariat avec <b>Uber, Blablacar, Airbnb, Jumia</b></li> <li>▶ <b>Allianz</b> est partenaire de <b>Drive me, Uber, Boaterfly</b></li> <li>▶ <b>Suravenir Assurance</b> a noué un partenariat avec <b>WeCover</b>, une AssurTech spécialisée dans l'assurance auto collaborative</li> </ul>	<p><b>45%</b> des assureurs ont déjà noué un <b>partenariat</b> avec une AssurTech dans le monde*</p>
 <p>Incubateurs</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Covéa</b> a créé un incubateur de start-ups dédié à l'<b>Habitat connecté</b> : en partenariat avec <b>Paris Région Lab – Incubateurs</b></li> <li>▶ Le Groupe <b>AXA</b> a créé en 2016, <b>Kamet</b>, un incubateur AssurTech doté d'une enveloppe de 100 millions d'euros</li> <li>▶ <b>Allianz</b> a lancé un incubateur dédié au Big Data, à l'économie de partage, aux objets connectés, à l'AssurTech et au e-travel</li> </ul>	
 <p>Investissements / Acquisitions</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ La <b>Matmut</b> a investi à travers son fond capital risque : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dans du <b>big data</b> : <b>Tellmeplus</b> (algorithmes prédictifs) et <b>Saagie</b> (plate-forme d'outils pour la gestion de données)</li> <li>• Dans une <b>plateforme de crowdlending</b> : <b>Lendix</b></li> <li>• En <b>automobile</b> : <b>Carizy</b> (pour la vente de véhicules d'occasion).</li> <li>• Dans <b>les biens mobiliers</b> : <b>Cbien</b></li> </ul> </li> <li>▶ Création par <b>Malakoff Médéric</b> d'un fonds d'investissement doté de 150 M€ investissant dans les <b>FinTechs/AssurTechs</b></li> </ul>	
 <p>Innovations interne</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Covéa</b> a lancé un incubateur d'idées en interne, qui cible le grand public et les entreprises. Grâce à cet incubateur, plusieurs initiatives ont vu le jour : <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Avis-Auto.fr</b> permet aux internautes de consulter des avis de conducteurs pour les aider à choisir leur prochain véhicule</li> <li>• <b>Application Noé</b> permet de simplifier le remplissage du constat amiable de déclaration des dégâts des eaux</li> </ul> </li> <li>▶ Création par <b>Malakoff Médéric</b> d'une direction Innovation, Digitale &amp; Data, pour accélérer sa transformation digitale</li> </ul>	<p><b>52%</b> pensent que <b>l'innovation</b> doit devenir un élément central de leur stratégie*</p>



## INFRASTRUCTURE & SOLUTIONS

### Core Banking Syst.



### Objets connectés



### Blockchain

#### Cryptomonnaie



#### Protocole



#### Plateforme d'échange



## RELATION CLIENT / DISTRIBUTION

### Chatbot/Relation client



### Agrégateur / PFM



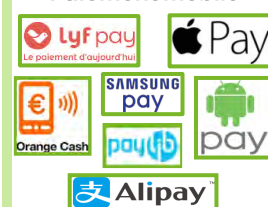
### Néo-Banque



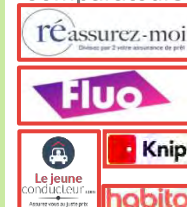
### Néo-Assurance



### Paiement mobile



### Comparateurs



### Distribution Assurance

#### Assurance Collaborative



#### Aide à la vente



### Flux & Paiements



### Gestion de l'épargne

#### Robo-Advisors

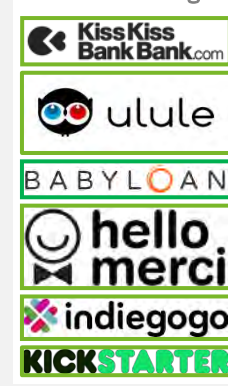


### Placements

#### CrowdEquity



#### CrowdFunding



### Financement - CrowdLending



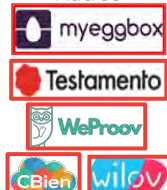
## GESTION DE LA VIE DES PRODUITS

### Gestion de la vie des assurances

#### Sinistre



#### Autres



## GESTION DE LA VIE DES PRODUITS

### Autres



### Gestion de la trésorerie

Affacturation, gestion de la liquidité, etc.



## REGTECH & GESTION DE LA DONNÉE

### Gestion / prévention de la fraude



### Gestion de la donnée



### Gestion des risques/conformité



# Les FinTechs s'attaquent à **l'ensemble de la chaîne de valeur** et sont particulièrement actives dans la distribution et la relation client (1/2)

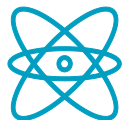


## NOS CONSTATS

- Certaines FinTechs viennent **concurrencer frontalement** les **Banques et Assurances**. C'est le cas des **Néo Assureurs** et **Néo Banques** ou encore des **agrégateurs** et **initiateurs de paiement**. Elles se démarquent des acteurs historiques en **repensant l'expérience client** et en proposant des **services innovants plus ergonomiques et plus simples** (par ex. ouverture de comptes en quelques cliques, vision de tous les comptes sur une interface unique, paiement instantané...)
- Certaines viennent s'intégrer dans la chaîne de valeur en se **positionnant comme partenaires** des acteurs historiques et en proposant des **offres en BtoBtoC** à forte valeur ajoutée. C'est notamment le cas des **Chatbots** ou encore des FinTechs présentes dans le **Big Data**, qui souhaitent **accompagner les acteurs historiques** en les aidant à **optimiser leurs activités** (par ex. automatiser la relation client) ou encore à **mieux exploiter les données** (par ex. améliorer la gestion des risques)



**Fintechs, menace ou opportunité ?** Les FinTechs ne représentent pas la vraie menace pour les acteurs historiques du secteur mais plus une **opportunité** leur permettant d'**accélérer leur mutation digitale**, offrir des **services différenciant** et à forte valeur ajoutée ou **disposer aisément d'un nouveau canal**



## NOTRE VISION

- ↳ A ce jour, si les FinTechs veulent **survivre dans cet écosystème**, elles doivent impérativement **trouver des ressources financières** car à ce jour peu sont rentables. Elles ont pour la plupart **besoin d'un partenaire pour exister et continuer leur croissance**
- ↳ A l'instar des banques en ligne dans les années 2000, **3 stratégies** s'offrent à elles : **lever des fonds** via des fonds d'investissement ou Business Angels, **nouer des partenariats** avec des établissements financiers ou **se faire acheter** par une Banque, un Assureur ou une entreprise de services (à l'instar de PayPal qui avait été acheté par Ebay)
- ↳ Un grand nombre de FinTechs s'est déjà engagé dans cette voie, en témoignant les **nombreux partenariats ou investissements réalisés** par les acteurs historiques dans des FinTechs
- ↳ Par ailleurs, deux facteurs endogènes pourraient également venir freiner leur ascension :
  1. Le **manque de robustesse de leur système** qui est certes **agile** mais souvent **pas dimensionné pour gérer des volumes importants**
  2. Le **manque d'expertise** de ces nouveaux acteurs, qui sont capables de construire des solutions / produits simples mais ont plus de **mal** dès qu'il s'agit de **développer des solutions / produits complexes** (par ex. des offres modulaires dans la santé)
- ↳ Seules certaines FinTechs ont un modèle qui, selon nous, pourraient potentiellement **concurrencer les acteurs historiques sur le Moyen / Long Terme**. C'est le cas des **néo-banques** et **néo-assureurs** ou **assureurs collaboratifs** qui ont pour ambition de devenir des acteurs nouvelle génération et **une alternative crédible** aux acteurs historiques

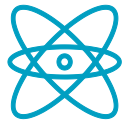


# Les FinTechs s'attaquent à **l'ensemble de la chaîne de valeur** et sont particulièrement actives dans la distribution et la relation client (2/2)



**D'où vient la véritable menace ?** La véritable menace provient selon nous des GAFA qui se positionnent peu à peu dans l'écosystème des services financiers et pourraient remonter progressivement la chaîne de valeur en **lançant *in fine* leur propre banque ou assurance**

- ↳ Compte tenu de leurs **ressources financières**, les GAFA peuvent devenir des **concurrents majeurs** s'ils venaient à **étendre leur offre** au-delà de la niche du paiement. Ce virage a déjà été **amorcé par certains acteurs** : partenariat financier entre Google et Robinhood, 3 Mds\$ prêtés par Amazon aux entreprises utilisant sa plateforme (via Amazon Lending), rumeurs autour du lancement d'une offre Assurance par Amazon, etc.
- ↳ La prochaine étape pourrait être le **lancement d'une banque ou assurance** à part entière. Et au-delà de la manne financière, les GAFA ont une **connaissance très fine des utilisateurs** acquise grâce à la masse de données personnelles qu'ils récoltent au quotidien. Ceci pourrait leur permettre **in fine** de **proposer une expérience client plus fluide et des offres plus adaptées et personnalisées** (même si à date la réglementation limite l'utilisation des données personnelles dans les cadres bancaires et assurantiels)



NOTRE VISION



**Quelle stratégie adopter face au GAFA ?** L'alliance entre acteurs historiques et FinTechs devient **nécessaire** et pourrait se matérialiser par la généralisation d'un **modèle de banque 3.0**, où les clients viendraient piocher des services parmi plusieurs acteurs (FinTechs ou Banques) à l'instar d'une **Marketplace (OpenBanking)**



**Réglementaire, faut-il faire appel aux RegTechs ?** Face à l'inflation réglementaire (MIFII, RGPD, FATCA, EMIR, DDA, PRIIPS...) et l'**accroissement des exigences** (délais et fréquence des rapports, données KYC à récolter, calcul de ratios...), les Banques et Assurances ont le **choix entre RegTechs et développements internes pour se mettre en conformité**. Nous conseillons aux banques/assurances d'**étudier l'alternative RegTechs** qui ont l'avantage de proposer des **solutions** construites autour de **technologies innovantes** (IA/BigData) et des services **réactifs, flexibles** et souvent à **coût moindre** par rapport à des projets menés en interne





# Secteur Retail : un secteur fortement secoué par les nouveaux acteurs de paiement, de crowdfunding et les agrégateurs de compte



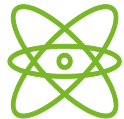
## NOS CONSTATS

- Un grand nombre d'acteurs propose des services d'**agrégation de comptes** et se positionne comme une **alternative aux banques** pour la consultation de comptes et la gestion de finances personnelles
- D'autres se positionnent sur l'**initiation de paiements** et, à l'instar des agrégateurs, constituent un **risque de désintermédiation de la relation client**. C'est le cas de certains **acteurs majeurs de la Tech.** (les GAFA), d'**acteurs historiques des telco.** (Orange Bank) ou encore de **nouveaux acteurs innovants** (Mangopay, Pumpkin ou Lydia)
- Le **financement** est également touché, mais dans une moindre mesure, avec l'arrivée de nouveaux acteurs principalement dans le **financement participatif** (CrowdFunding et CrowdLending)
- Elles attaquent également le **marché des pro** en se positionnant sur des **activités porteuses**, par ex. **gestion de trésorerie** (créances/affacturage - Créancio, optimisation de liquidité - Finexkap), mais aussi **gestion de compte/paiement** (Qonto)



**Quel risque de désintermédiation face aux agrégateurs/initiateurs de paiement ?** Un risque qui nous apparaît finalement assez **faible** sur le Long Terme. Un grand nombre d'acteurs a d'ailleurs **déjà noué des partenariats avec des Banques**

- ↳ Les acteurs historiques **ont déjà intégré** à leur offre la plupart de **ces services**, soit via partenariat avec une FinTech, soit par acquisition ou soit par innovation interne. En parallèle, certaines Fintechs **changent progressivement leur positionnement** pour **passer d'un modèle orienté BtoC à un modèle BtoBtoC** (secteur *a priori* plus lucratif) et se positionner comme **partenaire** des acteurs historiques (à l'instar de Bankin' ou Linxo)
- ↳ Avec l'**entrée en vigueur de la DSP2** en janv.'18 et l'**interdiction du « webscrapping »** (technique la plus utilisée par les agrégateurs et initiateurs) au profit d'**API** mises à disposition par les banques, et la **nécessité d'obtenir un agrément** (AISP/PISP), ces acteurs devraient connaître un **coup d'arrêt** (provisoire ?) le temps de s'adapter à ces nouvelles contraintes, tout en faisant entrer, par la même occasion, le **secteur dans l'ère de l'OpenBanking**



## NOTRE VISION



**Le CrowdLending, un marché porteur ?** Depuis oct.'14 et son autorisation par les autorités françaises, le marché est en **pleine expansion** et offre des **taux de rendement très attractifs** (entre 6% et 12%)

- ↳ Le nombre d'acteurs (plus d'une 15<sup>aine</sup>) et de projets financés (263 en '16 et +200% de collecte/an) **n'a cessé de croître** depuis l'ouverture de ce marché
- ↳ Toutefois, si les **taux de rendement** sont très **attrayants** par rapport aux supports plus classiques, les projets financés sont souvent **risqués** et le **taux de défaut bien supérieur** à la moyenne nationale (~7,5% vs. <2%). Les **recours** contre les bénéficiaires **sont en outre encore très rares**
- ↳ C'est, selon nous, un marché **porteur** sur lequel les Banques doivent **se positionner plus largement**, en alternative/complément aux financements traditionnels pour les clients risqués. Les Banques pourront **capitaliser sur leurs savoir-faire** pour mieux **sélectionner les projets** et **accompagner les clients**



**Quelles innovations pour le marché des pro. ?** Un marché à **fort potentiel** qui nous semble **porteur** mais qui est à ce jour un marché encore assez **peu exploité / travaillé** par les Fintechs et par les Banques en général

- ↳ La clientèle des pro. est une clientèle à **fort potentiel** (PNB moyen de 3 500€/an) que les Banques doivent **mieux exploiter**. Pour cela, elles peuvent et doivent **tirer profit des nouveautés** amenées par les FinTechs (solution d'encaissement sur smartphone, gestion auto. des excédents de trésorerie....)



# Service d'investissement et gestion d'actifs : un marché investi par les plateformes de crowdequity, les Robo-Advisors et les acteurs de la Blockchain

1



## NOS CONSTATS

- Certains acteurs se sont positionnés très tôt sur le **financement « Equity »**. C'est le cas des acteurs du **crowdequity** qui proposent d'investir en direct dans des projets par **financement participatif**. Ils constituent dorénavant une alternative aux marchés et sont appréciés par les investisseurs qui souhaitent soutenir des projets qui leurs sont proches
- D'autres cherchent à repenser et à démocratiser la **gestion d'actifs** pour la rendre accessible à tous. Ils proposent via des **robo-advisors** et l'intelligence artificielle d'**automatiser la gestion de l'épargne** et ainsi **diminuer les coûts de gestion**
- Enfin, certains acteurs tels que les acteurs de la **Blockchain** souhaitent **revoir en profondeur le fonctionnement des marchés en supprimant le rôle d'intermédiaire des banques**



**Robo-Advisor, une stratégie BtoB pour compléter les services historiques ?** Les Robo-Advisors gagnent de plus en plus terrain et deviennent une **alternative crédible pour compléter** des services traditionnels

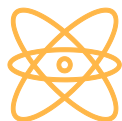
- ↳ Aux Etats-Unis, des acteurs comme Betterment et Wealthfront repensent totalement l'expérience client en automatisant quasi intégralement le parcours client et gèrent aujourd'hui des encours de plusieurs dizaines de Milliards de dollars. Ce phénomène **s'exporte en France** et de nombreuses banques françaises ont conclu, ces dernières années, des **partenariats avec des Robo-Advisors** (par ex. Yomoni et le Crédit Mutuel Arkéa)
- ↳ Ces rapprochements entre Robo-Advisors et acteurs traditionnels **font naître un modèle hybride**, entre automatisation et conseil personnalisé, et permet d'**adresser une gamme de clients plus large** et de rendre accessible les offres de gestion d'actifs à un nombre plus important de clients

2



**Robo-Advisor et agrégateurs de comptes, vers une alliance naturelle ?** De plus en plus de **partenariats** sont noués entre Robo-Advisor et agrégateur (par ex. Yomoni et Bankin', WeSave et Max)

- ↳ Cette tendance est bien partie pour se généraliser du fait des **synergies commerciales naturelles** qui existent entre ces deux acteurs. En effet, l'agrégateur permet, **à l'instar des offres proposées par les Banques Privées**, d'offrir au client **une vision 360° et consolidée** de ses avoirs bancaires. A partir de la vision consolidée, il devient alors possible de proposer, **via un Robo-Advisor**, un **conseil adapté et automatisé sur la totalité des avoirs**
- ↳ Ces **offres mixtes** doivent être exploitées par les Banques qui souhaitent lancer **une offre de gestion financière accessible à une clientèle Mass Afluent**



## NOTRE VISION



**La Blockchain, une technologie qui va faire bouger les lignes dans les services financiers ?** Plusieurs consortiums ont été formés entre grandes banques françaises et mondiales pour **trouver via des POC des cas d'usage de la Blockchain** dans les services financiers et évaluer le potentiel de cette technologie

- ↳ Le **principal risque** de la Blockchain identifié par les Banques, et raison pour laquelle elles expérimentent cette technologie (en particulier dans les paiements, la distribution de fonds, les obligations KYC, l'assurance...), est la **suppression de leur rôle de tiers de confiance** et donc sur le MLT la **désintermédiation totale des banques** en faisant de la **Blockchain un substitut aux Banques**
- ↳ **2 initiatives dans la distribution de fonds**, dont les phases de test ont été concluantes, **devraient d'ailleurs être déployées dans le courant de l'année 2018** : **Iznes** (tenue de registre du passif des OPC) développée par Setl pour le compte de 5 gestionnaires d'actifs et **FundsDLT** (routage d'ordre, liquidation et tenue de registre) créée par Fundsquare et testé par Natixis AM et BNPP AM. Ces initiatives devraient permettre de **réduire les coûts** et **améliorer la transparence**, notamment pour les gestionnaires, qui connaîtront mieux l'identité des détenteurs de leurs parts de fonds





# Secteur Assurance : un secteur qui a vu l'émergence des assurances collaboratives et des AssurTechs investis sur le créneau de la gestion de la donnée

1



## NOS CONSTATS

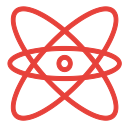
- Les AssurTechs sont principalement présentes au niveau de la **relation client** et la **distribution** (néo-assurance, comparateurs, distribution d'assurances collaboratives, objets connectés, aide à la vente...)
- Ces AssurTechs tentent de **revoir le modèle de distribution** et de **tarification** des assureurs pour passer d'offres en général statiques qui ne répondent plus forcément aux usages / besoins nouveaux des clients vers des **offres plus souples et dynamiques** (par ex. tarification en fonction du comportement et de l'utilisation d'un bien par le client) adaptées à leurs besoins et usages
- Les AssurTechs se positionnent également sur certains **services très spécialisés** en améliorant l'expérience client, par ex. la **gestion des sinistres / constats**, l'**édition en ligne de testaments**, de factures ou encore d'inventaires de biens assurés, etc.
- En synthèse, les AssurTechs tentent de **s'installer là où les assureurs sont défaillants** (prévention, fraudes, sinistres...)



**Les AssurTechs vont-elles révolutionner les modèles de tarification ?** La montée en puissance du **Big Data** et des **objets connectés** doit permettre de proposer une tarification plus conformes aux besoins et aux usages des clients

- ↳ Cette technologie permet d'obtenir un **profilage plus fin des assurés** (usages, hygiène de vie...) et doit permettre de proposer des tarifs **plus adaptés**
- ↳ Certaines AssurTechs se sont positionnées très tôt sur ce segment pour venir **directement concurrencer** les assureurs. Pour contrer cette nouvelle concurrence, ces derniers se sont à leur tour établis sur ce créneau (par partenariat, par innovation interne ou par acquisition), en particulier dans l'assurance auto., mais les **offres restent à ce jour encore relativement confidentielles**

2



## NOTRE VISION



**Assurance collaborative, une alternative crédible aux assurances traditionnelles ?** L'assurance collaborative **se développe** de plus en plus et **attise l'intérêt** des assureurs

- ↳ L'**intérêt** pour ce type d'offre est **grandissant** auprès du **public** et les **AssurTechs ont attaqué très tôt ce marché**. Les assureurs **ont tardé à riposter** mais commencent à se positionner. Par exemple, la **MAIF**, via sa filiale Altima a lancé en Mai '17 une **assurance collaborative dédiée aux conducteurs de voitures électriques** dévoilant ainsi son intérêt pour ce type de services, en attendant sans doute la réplique des autres assureurs traditionnels...

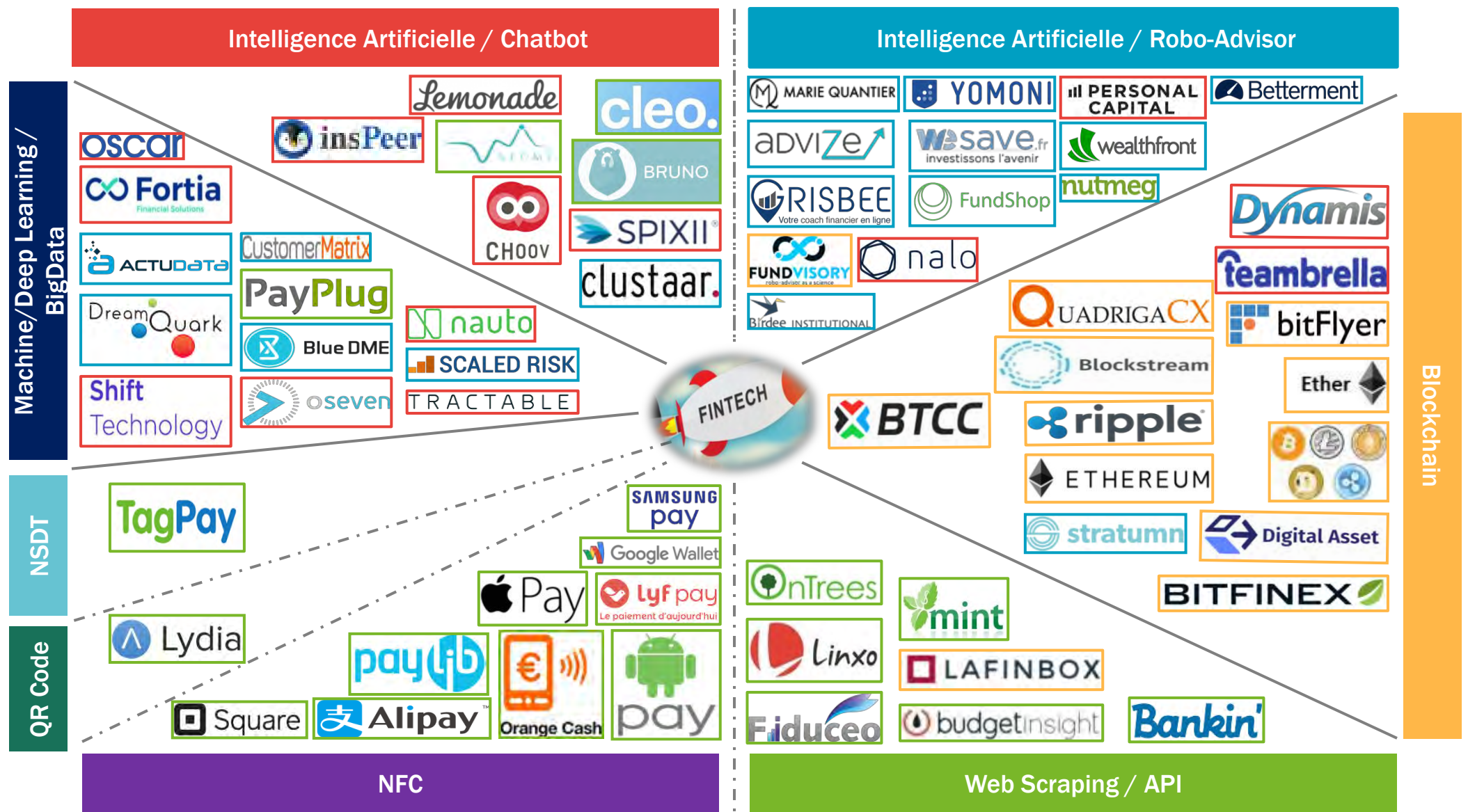


**La gestion de sinistres, un créneau à fort potentiel d'innovation ?** La gestion de sinistres constitue l'**axe de frustration majeur des clients** et innover dans ce segment serait **gage de différenciation**

- ↳ Dans son étude « *Global InsurTech Report* », le cabinet OLIVER WYMAN affirme que la **niche de gestion des sinistres est le segment qui a le plus fort potentiel d'innovation et de développement**. Ce segment est en effet encore **très peu exploité** par les assureurs qui ont des processus de **gestion des sinistres souvent lourds et très peu efficaces**
- ↳ Le potentiel d'innovation est donc important (devis, déclaration en ligne, expertise par drone...) et de **petites optimisations dans les processus** peuvent rapidement entraîner des **gains de productivité**, une **meilleure efficacité commerciale** et surtout une **plus grande satisfaction et fidélisation des clients**

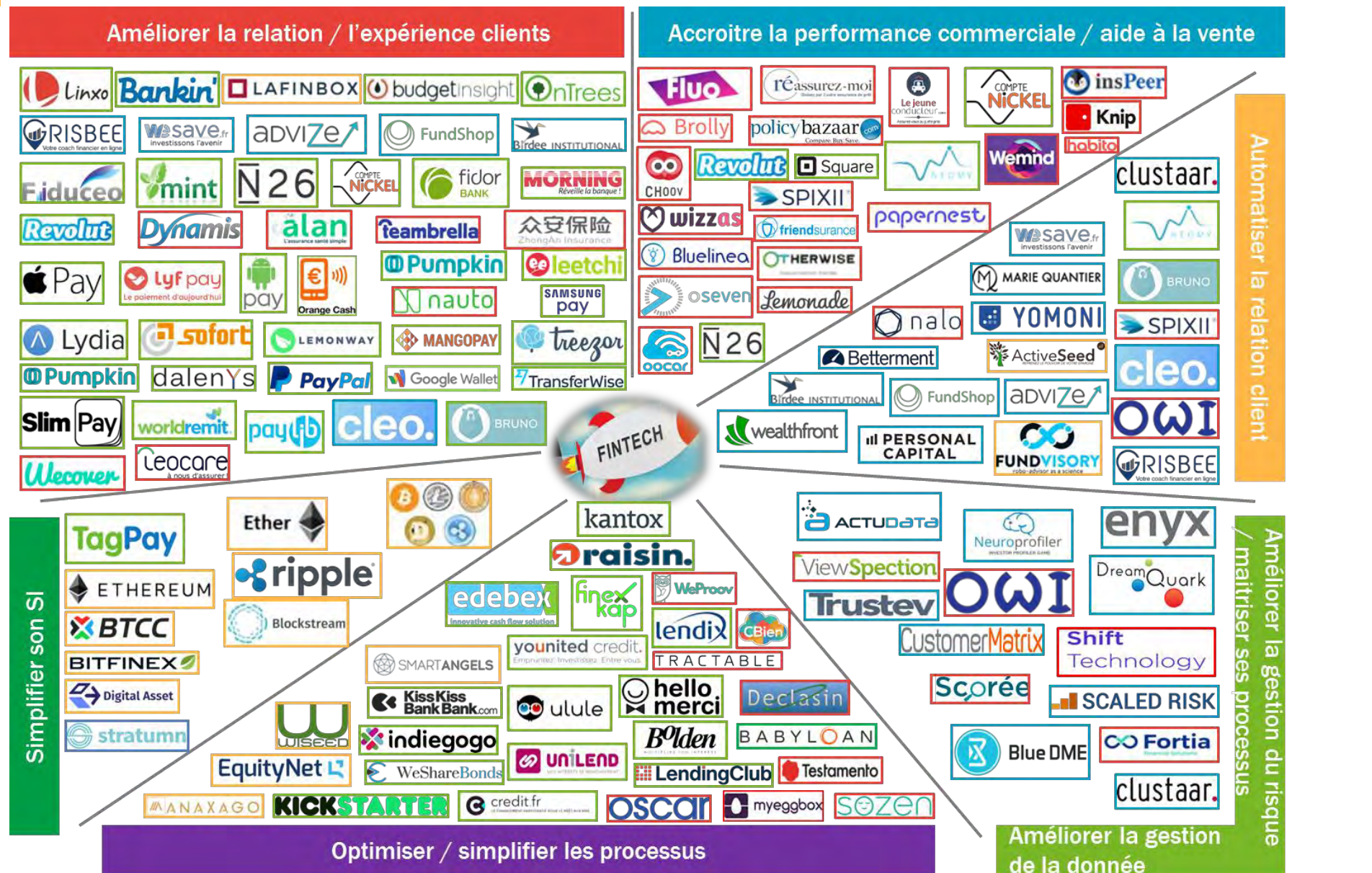


# La technologie, l'arme de disruption massive des FinTechs

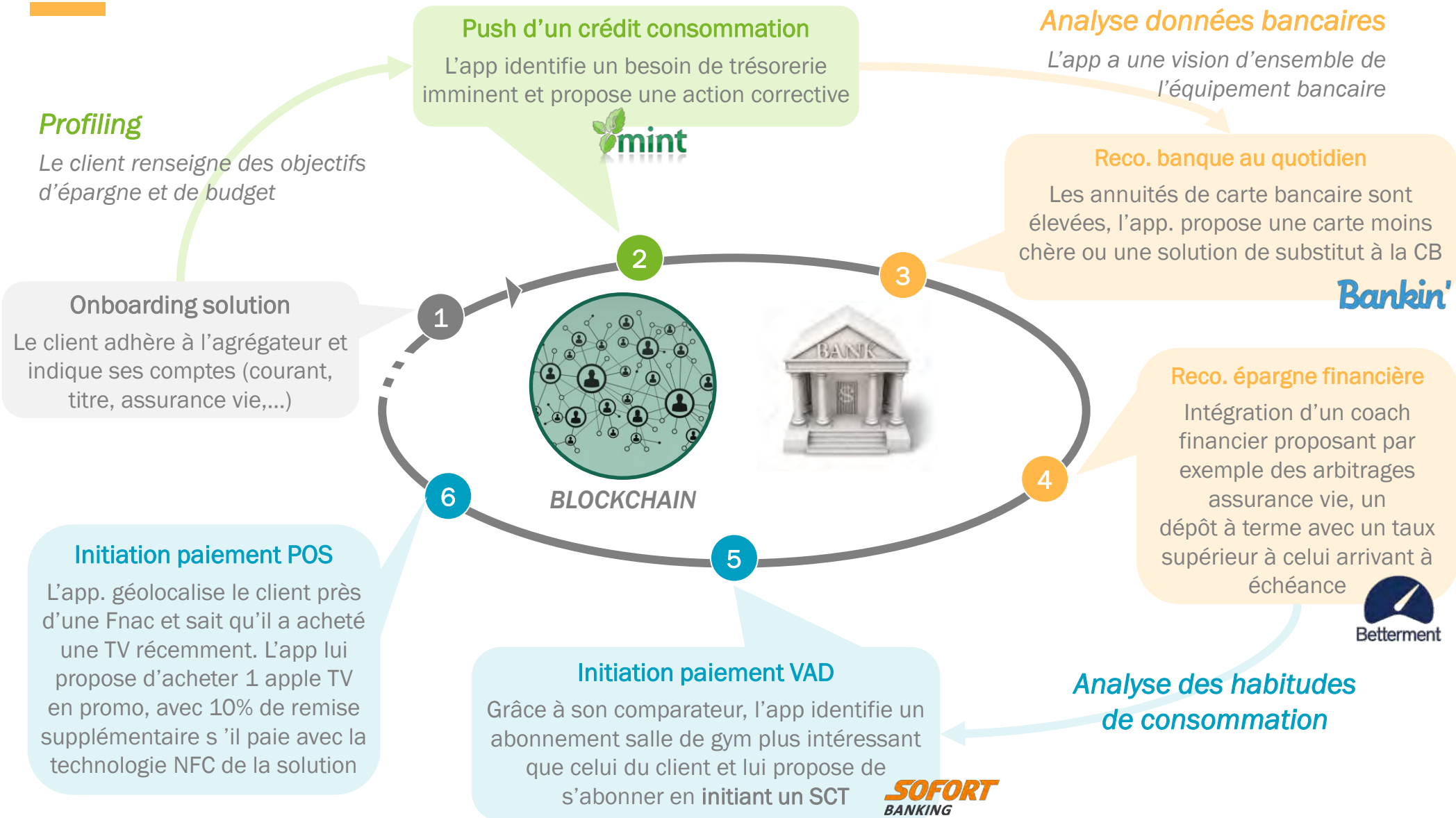




# Quelques cas pratiques : les apports métiers et fonctionnels des FinTechs



# Un aperçu du secteur financier version 3.0



# La **transformation digitale** du secteur bancaire et assurance passe assurément par les **FinTechs/AssurTechs**, mais quelle stratégie déployer pour toucher au but ?



## Se réinventer pour

- Refondre ses activités commerciales
- Renouveler sa palette de services pour répondre au mieux aux nouveaux besoins clients
- Redéfinir son business model

### Challenge :

- Comprendre l'approche marché des nouveaux entrants pour ajuster son business model

### Exemples :

- Les grandes banques historiques n'hésitent plus à mettre la main sur la trésorerie pour s'entourer des banques en lignes au début des années 2000 et plus récemment des banques mobiles (Boursorama et Fiduéo)



## Collaborer pour

- Créer des synergies commerciales
- Externaliser pour implémenter les innovations en interne
- Capitaliser sur le savoir-faire technologique des FinTechs

### Challenge :

- Identifier le partenaire complémentaire à fort potentiel d'innovation

### Exemples :

- **Collaboration** entre Natixis et Dalenys pour pénétrer le marché très lucratif des paiements
- **Partenariat** entre Arkéa et Yomoni pour améliorer les processus de gestion d'actifs



## Acquérir pour

- Intégrer des briques technologiques
- Augmenter l'efficacité opérationnelle
- Optimiser les processus internes

### Challenge :

- Identifier un acteur stratégique et l'intégrer dans l'entreprise

### Exemples :

- **Rachat** de KissKissBankBank par la Banque Postale pour digitaliser le parcours client et optimiser les processus de collecte d'argent
- **Rachat** de Fidor Bank par BPCE pour en faire une banque communautaire nouvelle génération



# AILANCY peut vous éclairer sur vos axes d'évolution, vous proposer des orientations d'actions et vous assister dans la mise en œuvre

Nous avons constitué cette synthèse en nous appuyant sur nos expériences et une analyse détaillée du marché des FinTechs/AssurTechs et de leurs pratiques

Nous avons la capacité de vous accompagner dans vos réflexions et vos projets opérationnels et stratégiques, en réalisant différentes natures d'intervention :

1	Réflexion amont & stratégique	Analyse de l'existant, identification des <b>forces et des axes d'amélioration</b> , identification des différentes <b>stratégies à adopter</b> face à l'émergence de ces nouveaux acteurs, <b>éclairage sur les pratiques des concurrents et tendance</b> de place, formalisation de <b>dossiers de choix</b> ...
2	Lancement d'une nouvelle offre en mode stand alone	Conduite d' <b>étude d'opportunité</b> , formalisation de <b>dossiers de choix/business case</b> , relevé des <b>besoins métier</b> , rédaction des <b>règles de gestion</b> dans une logique AMOA, pilotage/cadrage de la mise en œuvre, pilotage de la <b>campagne de tests</b> , identification des <b>impacts organisationnels</b> ...
3	Mise en place d'un partenariat / POC	Eclairage et présentation des <b>pratiques et des forces/faiblesses des FinTechs</b> , identification des <b>possibilité de partenariats</b> , conduite de <b>POC pour tester les solutions</b> , formalisation de <b>dossiers de choix/business case</b> , pilotage/cadrage de la mise en œuvre, identification des <b>impacts orga</b> ...
4	Acquisition & prise de participation / POC	Eclairage et présentation des <b>pratiques et des forces/faiblesses des FinTechs</b> , identification des <b>possibilité d'acquisition</b> , formalisation de <b>dossiers de choix / business case</b> , pilotage/cadrage de la mise en œuvre sur les aspects organisationnels et IT...

Pour ces interventions, nous mobilisons un dispositif Ailancy expérimenté alliant connaissance de la banque et de l'assurance et expertise sur les sujets de distribution et de développement





# Quelques publications Ailancy récentes sur le thème de l'innovation et du digital



## Vos contacts

Ghislain de BROGLIE - Manager

[ghislain.debroglie@ailancy.com](mailto:ghislain.debroglie@ailancy.com)

Tel : +33 (0) 6 68 33 83 28

Ali TAGNAOUTI – Consultant

[ali.tagnaouti@ailancy.com](mailto:ali.tagnaouti@ailancy.com)

Tel : +33 (0) 6 61 66 08 58



[www.ailancy.com](http://www.ailancy.com)



32, rue de Ponthieu  
75008 Paris  
Tel : +33 (0)1 80 18 11 60