



RÉTROSPECTIVE 2019
PROSPECTIVE 2020





À l'occasion de la fin d'année 2019, **Ailancy** vous propose de revivre les temps forts qui ont marqué l'industrie financière en France.

Nous vous proposons de découvrir nos points de vue et analyses au travers de cette **rétrospective 2019**.

De quoi également aborder les sujets à suivre pour **l'année 2020**.



SOMMAIRE

RÉTROSPECTIVE 2019

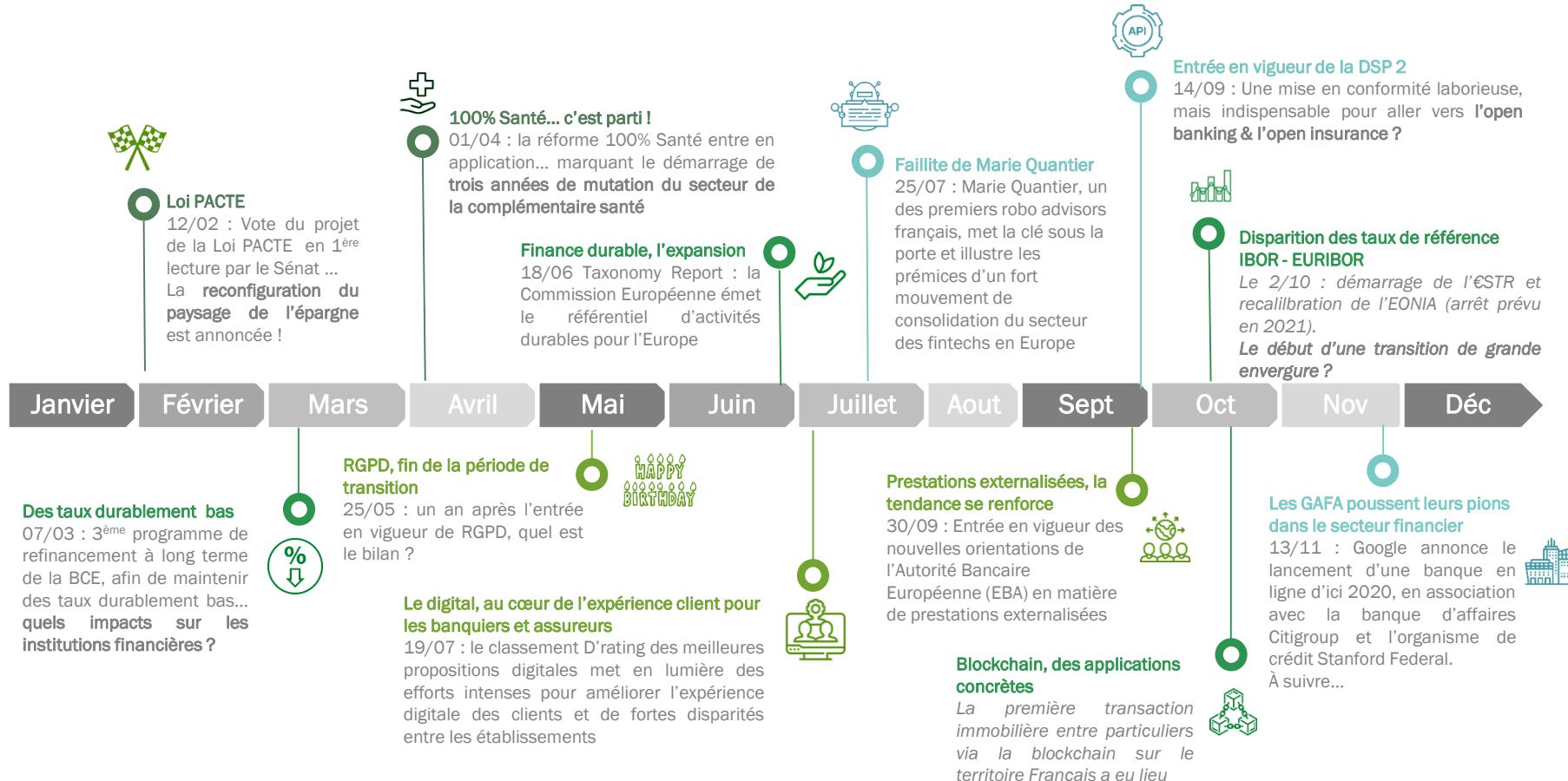
PROSPECTIVE 2020

NOS COLLECTIONS D'ÉTUDES

AILANCY EN 2019



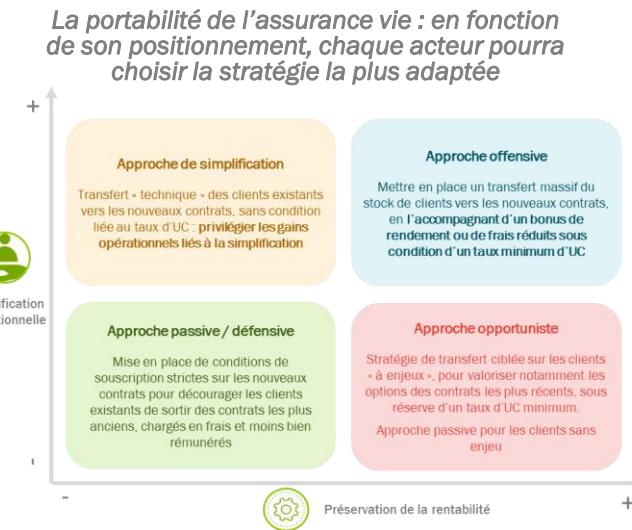
Les temps forts de l'année 2019



L'entrée en vigueur de la Loi PACTE : La reconfiguration du paysage de l'épargne en France



Le Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises, adopté le 22 mai, ambitionne de favoriser la collecte de l'épargne longue et de mettre ses capitaux au service de l'**économie française**. Ce plan s'articule autour de trois axes : la stimulation de la concurrence, la simplification des produits d'épargne et le renforcement de l'attractivité des produits. De quoi faire de **2019 une année charnière pour redéfinir les stratégies d'épargne...**



EN QUELQUES MOTS...

La Loi PACTE vient bouleverser le paysage de l'épargne longue en touchant aux trois piliers que sont l'**assurance vie**, l'**épargne retraite** et l'**épargne salariale**. Parmi les principaux impacts de cette loi :

- La création du nouveau « **Plan Epargne Retraite** », transférable et ouvert au monde des gestionnaires d'actifs, avec 3 nouveaux produits commercialisés : PER INdividuel, PER d'Entreprise COllectif et PER Obligatoire,
- La possibilité pour les épargnants de **transférer** leurs contrats d'**assurance-vie** vers un autre contrat au sein du même assureur,
- Une **transparence accrue** sur les frais et rendements des assurances vie,
- Un assouplissement du **Plan Epargne Actions, PEA**,
- Une relance de l'**Eurocroissance**.

L'année 2019 a été fortement marquée par la mise en conformité sur le volet retraite. Un effort qui devra se poursuivre en 2020 afin de transformer l'essai et saisir les opportunités commerciales associées : mise à niveau des process et outils, mise en place des parcours conseil retraite (simulateurs / agrégation, globalisation du devoir de conseil...) et insertion dans les réseaux.



2019
Loi Pacte : Quelles stratégies gagnantes face à la recomposition du paysage de l'épargne ?

2019
Pacte et le devoir de conseil : un levier pour réorienter l'épargne retraite vers les actifs risqués ?

2019
Portabilité interne des contrats d'assurance vie : quelle stratégie adopter ?

2020
Loi Pacte : offres, travaux complémentaires et leviers d'accélération

Une normalisation des taux négatifs : un impact sans précédent sur les marges et ratio de solvabilité de l'industrie financière



Afin de maintenir une **politique monétaire accommodante**, la BCE a mis en place une troisième série d'opérations ciblées de **refinancement de long terme** (TLRO* III), ayant chacune une maturité de 3 ans. Une nouvelle décision qui maintient des taux durablement bas. Dans de contexte, les **placements en fonds €**, généralement privilégiés par les Français, deviennent un véritable casse-tête pour les assureurs.

“Le monde du fonds € roi est terminé”

Jean-Laurent Granier, PDG de Generali

“Les assureurs devront imaginer de nouvelles offres et, étape par étape, habituer leurs clients à prendre une part de risque”

Bernard Delas, Vice-Président de l'ACPR



2019
Facturation des dépôts et baisse du rendement du livret A : quel avenir pour l'épargne de bilan ?

2020
Enjeux des assureurs face à la distribution de fonds € dans un contexte de taux bas
COMING SOON

EN QUELQUES MOTS...

Les fonds euros, constitués majoritairement en obligations d'Etat, représentent plus de 80% de l'encours total de l'assurance vie en France. Il assure en effet la garantie du capital et des intérêts proposés.

En vertu des exigences réglementaires prudentielles, les besoins de fonds propres nécessaires en face des engagements en fonds € vont croissant à mesure que les taux baissent, avec une accélération depuis le passage de ceux-ci en territoire négatif.

En réponse, les assureurs repensent la distribution des produits d'épargne et de retraite, les parcours, la tarification des contrats et jusqu'à la conception des fonds euros, afin de mieux orienter les épargnants vers les unités de compte.

Devant l'urgence à agir – plusieurs acteurs ont dû être recapitaliser ce semestre – les acteurs de l'épargne longue doivent utiliser l'ensemble des outils à leur disposition pour faire baisser le poids du fonds euros dans l'encours.

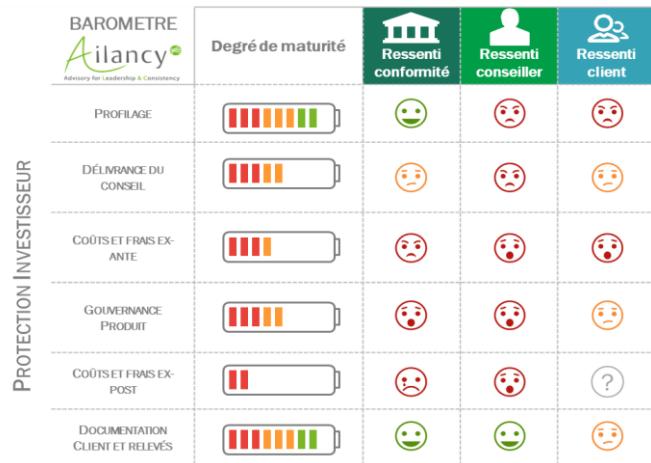
Si le gouvernement laisse transparaître la possibilité de revoir les exigences prudentielles de capital, la pérennisation de ce contexte de taux bas pose des questions plus profondes sur l'offre, la distribution et le conseil en épargne financière.

Les parcours épargne : votre prochain avantage stratégique ?



La rentabilité des produits d'épargne est en baisse et cette tendance est notamment renforcée par le maintien des taux durablement bas. Les parcours clients, désormais multi-canaux, sont riches et complexes pour répondre à une réglementation contraignante. Dans ce contexte, la concurrence accrue du secteur place l'expérience client comme **un élément clé de différenciation**.

Mise en conformité, expérience conseiller et expérience client : où en sommes-nous ?



EN QUELQUES MOTS...

Dans un contexte avec une réelle maturité des innovations digitales, la refonte des parcours épargne est l'occasion :

- D'améliorer sensiblement l'expérience utilisateurs en créant un effet positif et agréable,
- De construire des parcours sur une technologie modulaire et évolutive, pour proposer un parcours commun multi-produits,
- De répondre à l'enjeu stratégique d'augmentation du PNB.

Pour cela, il s'agit de **penser client!**

En premier lieu, éviter les mystères et la complexité extrême mais plutôt **accompagner l'utilisateur de façon ludique**, et pour ce faire, démystifier la bourse et l'assurance vie par la gamification.

Aussi, afin de contourner les « lourdeurs réglementaires » du parcours, envisager l'étape KYC ou le questionnaire investisseur sous format chatbox (comme le propose Yelloan par exemple).

Enfin, il est incontournable de revoir tous les irritants du parcours et gagner en pédagogie (sur les frais, la présentation du risque, la proposition d'investissement, etc) afin de rendre la souscription addictive et éviter les nombreux abandons dans le parcours.

Ainsi, les parcours doivent être optimisés pour servir une stratégie d'épargne.



Publications Ailancy

2019

Distribution d'épargne financière
Parcours clients : où en sommes-nous ?

2020

COMING SOON

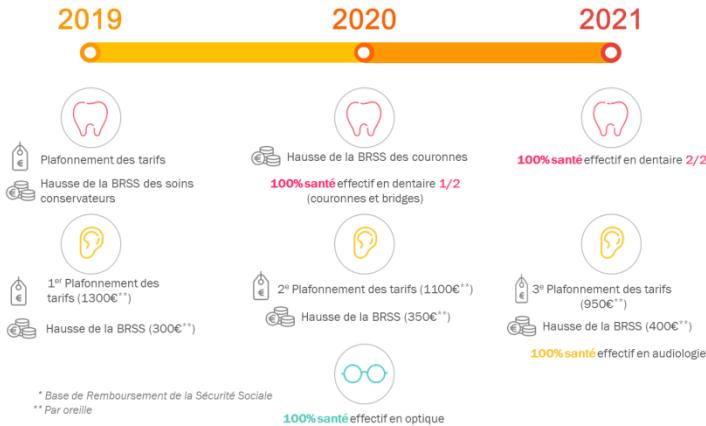
Epargne : corrélation entre stratégie et parcours épargne

Le 100% Santé : c'est lancé !



La réforme 100% santé vise à lutter contre le renoncement aux soins pour raisons financières. L'objectif des pouvoirs publics est de renforcer l'accès de tous les Français à des soins **optiques**, **dentaires** et **auditifs** de qualité et sans reste à charge. La réforme est entrée en vigueur en 2019, avec une mise en œuvre progressive sur 3 ans. Ainsi, les restes à charge des assurés sur ces 3 postes diminueront progressivement, jusqu'au remboursement total à compter du 1er janvier 2021. La réforme 100% santé marque une transformation profonde du secteur de l'assurance santé.

100% santé : calendrier de mise en œuvre



EN QUELQUES MOTS...

Le 100% santé sera effectif en 2020 en optique et en 2021 pour le dentaire et l'audiologie. Mais dès avril 2019, le tarif des prothèses dentaires a été plafonné, marquant le début de la mise en œuvre.

Cette réforme présente des enjeux forts pour les organismes de complémentaire santé (OCS) qui ont lancé d'importants travaux pour identifier et absorber les impacts à la fois financiers, opérationnels et techniques. La priorité pour les OCS a été de réussir la mise en conformité de leurs gammes d'offres, industrialiser la revue de leur portefeuille, et mettre en place une stratégie commerciale efficace et différenciante.

Par ailleurs, alors même que les organismes de complémentaire santé se mettent en ordre de marche pour le 100% santé, ils doivent faire face à un nouveau défi réglementaire : la loi Legendre, sur la résiliation infra annuelle des contrats de complémentaire santé. Sous cette avalanche de réformes, les OCS sont contraints de repenser leur modèle et déployer des stratégies pour maintenir leur équilibre économique.



Publications Ailancy

2019

La complémentaire santé : individuelle : toujours moteur malgré les reconfigurations du marché !

2019

Résiliation infra : nouveau défi pour les organismes de complémentaires santé

2020

100% santé : le bilan un an après

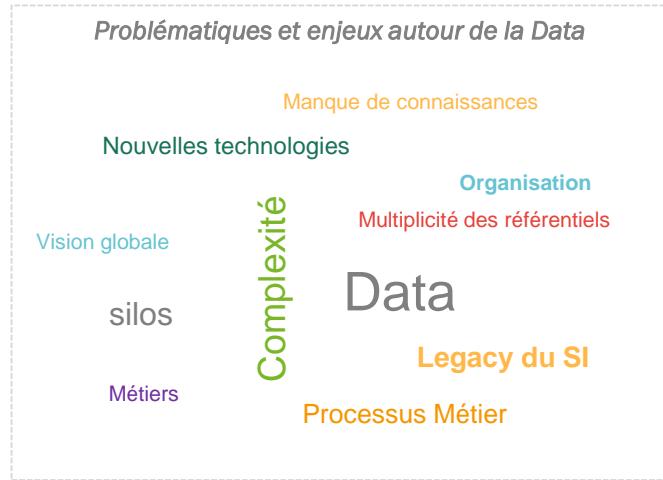
2020

Engagement pour la lisibilité des garanties de complémentaire santé

Du RGPD au Data Management : Une accélération de la transformation



Avec la mise en œuvre du RGPD, les problématiques relatives à la **protection des données** et à la maîtrise de leurs usages ont mis en lumière le besoin global de les « manager ». Ainsi, si certains métiers se sont très tôt intéressés au **Data Management**, les autres ont majoritairement pris le tournant en 2018 et 2019 sous l'effet de la mise en place du RGPD



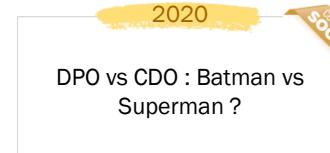
EN QUELQUES MOTS...

Le RGPD a contraint les établissements financiers à cartographier les traitements de données à caractère personnel et donc à préciser les catégories de données utilisées ainsi que les applicatifs et outils exploités dans le cadre de chacun des traitements... une démarche très similaire aux premiers travaux de mise en place du **Data Management** !

Les considérations relatives à la « protection » des données ont ainsi mis en lumière le besoin, pour les organisations, de développer un **management de la donnée** qui englobe l'ensemble des problématiques du cycle de vie de la donnée : sa protection, bien sûr, mais également sa qualité, sa fraîcheur, son accessibilité, son unicité, etc.

La mise en place d'une organisation « **data centric** » doit donc permettre :

- d'apporter de la **valeur ajoutée** aux « **projets clients** »,
- d'**optimiser** et simplifier le **SI** et
- de préparer une **stratégie data first mover** dans le cadre du **développement des API**

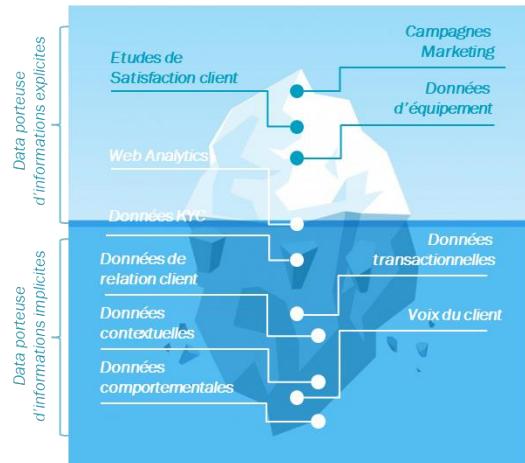


Expérience et parcours clients : La digitalisation des touchpoints et l'enrichissement des notifications



Google, Facebook, Fintechs, Insurtechs, Néobanques : les nouveaux entrants sur le marché des services financiers, misent sur leur capacité à proposer une expérience client remarquable grâce à leurs points de contacts digitalisés et l'exploitation novatrice des données. Ces initiatives contribuent à motiver les réflexions menées au sein des banques et assureurs traditionnels, pour perfectionner leur expérience client.

L'enrichissement de la connaissance client au service de l'expérience client



EN QUELQUES MOTS...

L'enrichissement de l'expérience client au travers du développement des points de contact est un levier stratégique de **développement et transformation** en pleine digitalisation et transformation de la relation client.

En particulier, les notifications clients doivent être **choisies judicieusement**, en focalisant les efforts là où les attentes client et les enjeux d'acquisition et de fidélisation sont les plus forts, tout en **garantissant la cohérence globale des canaux de sollicitation** et une gestion maîtrisée de la « pression » globale exercée sur le client. Ces enjeux doivent être adressés dans une logique de mise à disposition d'un actif transverse de type « plateforme » pour l'ensemble de vos processus métiers.

Mais aussi, les **banques de détail et les assureurs** font face à d'autres défis majeurs : fluidifier et simplifier les parcours clients, favoriser l'accessibilité aux services, réactiver les clients distanciés en développant l'intensité relationnelle, opérer un rééquilibrage entre les flux physiques (visites agences, appels téléphoniques) et les flux digitaux...



Publications Ailancy

2019

Exploiter la donnée pour améliorer l'expérience client

2019

Comment définir et activer un nouveau modèle relationnel ?

2019

Parcours Clients online et offline : Pourquoi et comment les concilier ?

2019

Agents conversationnels : Le nouveau visage de la relation client ?

La prise de conscience pour la finance durable se traduit par de nombreuses initiatives à la fois publiques et privées. Au niveau règlementaire, l'Europe est proactive avec l'élaboration d'un plan d'actions sur le financement de la croissance durable (**Taxonomie, Disclosure, Benchmark**). L'intérêt des particuliers est en constante progression et les acteurs financiers poursuivent l'adaptation de leur business model en généralisant la prise en compte des critères ESG dans leurs décisions d'investissement.



EN QUELQUES MOTS...

En France, l'investissement responsable représente déjà près de 40% de l'encours total sous gestion et la tendance s'accélère. Dans un contexte de faible rendement des produits financiers traditionnels, les fonds ISR représentent une alternative crédible dans une optique de long terme.

Néanmoins, les règles et outils nécessaires au progrès de la finance durable restent encore perfectibles (labels, notations, reporting, indices). Le manque de transparence et la diversité des stratégies d'investissement génèrent en effet une certaine confusion auprès des investisseurs sensibles au risque de « greenwashing ».

Pour les sociétés de gestion, la mise en œuvre de stratégies ISR ambitieuses et efficaces implique des investissements importants : acquisition et intégration de données extra-financières, adaptation des processus et outils de gestion, formation des collaborateurs, partenariats...

Avec la concrétisation du plan d'actions européen, les deux prochaines années seront clés pour le secteur de la finance durable. De nouvelles approches comme l'investissement d'impact pourraient se démarquer...



2019
David contre Goliath :
Les Fintechs face au
réchauffement climatique
Conférence Finance innovation

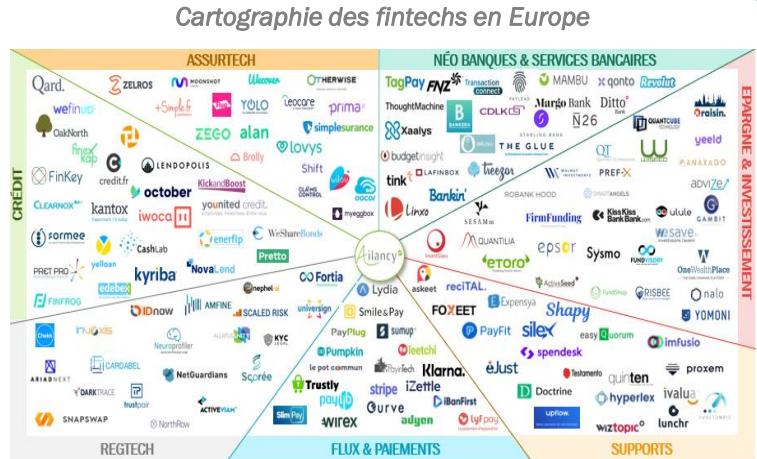
2019
L'investissement d'impact :
une véritable alternative pour
donner du sens à l'épargne

2020
Investissement responsable :
les défis à relever pour
réussir l'intégration des
critères ESG

Fintech/assurtech : un écosystème qui se consolide



Les **progrès technologiques** réalisés ces dernières années ont permis l'**essor** de nouveaux acteurs au sein de l'industrie financière. Après une période de foisonnement, l'heure est à la consolidation avec l'apparition de champions régionaux et la disparition d'acteurs plus modestes. Les évolutions vers des modèles B2B témoignent également d'une nouvelle structuration du marché des Fintechs.



EN QUELQUES MOTS...

Dans l'ensemble des domaines du secteur financier (moyens de paiement, néobanques, crédit, épargne...), une **consolidation s'observe** :

- Rapprochement d'acteurs ou prises de participations majoritaires,
- Concentration des investissements sur les acteurs les plus prometteurs,
- Fermeture des acteurs moins porteurs ou moins solides...

Cette évolution favorise l'émergence de véritables leaders dans cet écosystème à l'instar de fintechs comme **Ayden, Klarna, Oaknorth, ou encore Lydia**.

Les acteurs traditionnels **s'adaptent à ces nouveaux entrants et toute une stratégie se positionne autour d'eux**. Quand certains acteurs préfèrent racheter des fintechs, d'autres préfèrent faire appel aux services de ces dernières dans une relation de partenariat ou de prestation.

Enfin, la **maturité des règlementations** entrées en vigueur ces dernières années va permettre à ces nouveaux acteurs de s'inscrire parfaitement dans la révolution de l'**Open Banking**.



Publications Ailancy

2019

Cartographie des Fintechs en Europe : Un écosystème en consolidation sur le premier semestre 2019

2019

Le transformation digitale en assurance, comment aborder la rentrée sous le signe du digital ?

2019

Regtech : quelles applications dans les modèles bancaires actuels ?

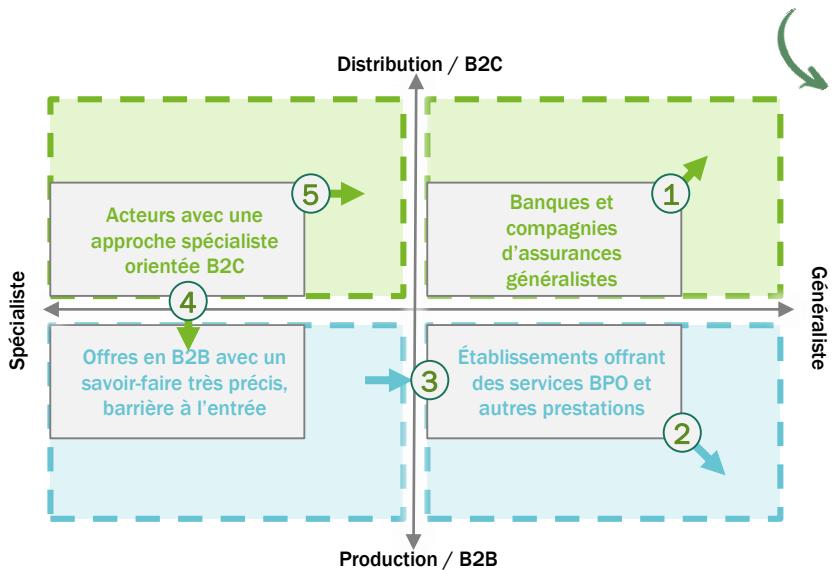
2020

Cartographie Fintechs 2020 : un monde de décacorner ?

Entrée en vigueur de la DSP 2 : une menace pour l'industrie ou une étape vers l'open banking & l'open insurance ?



L'entrée en vigueur de la DSP 2 le 14 septembre 2019, marque un point de départ dans l'ouverture de l'industrie bancaire et de l'assurance. Son entrée en vigueur accélérera le développement de l'**Open Banking / Insurance** et permettra l'apparition de nouveaux acteurs innovants.



EN QUELQUES MOTS...

Depuis septembre 2019 les banques doivent assurer un **accès sécurisé** aux données de leurs clients pour les nouveaux entrants du secteur **au travers d'API** et commencer à déployer l'authentification forte à l'ensemble de leurs clientèles.

Ces changements font apparaître des nouveaux enjeux sur la place :

- La mise en place d'API **fonctionnelles** et **viables**,
- Le maintien d'un **parcours client fluide** tout en améliorant la sécurité des moyens d'authentification.

Au-delà des enjeux réglementaires, la DSP2 marque le coup d'envoi de l'Open Banking et à une évolution plus profonde du secteur. Les acteurs historiques, positionnés en B2B comme en B2C, voient leur position historique (représentée sur notre matrice) remise en question par de nouveaux entrants.

Ces mouvements sont des occasions de **repenser des business modèles** traditionnels et de **définir une stratégie** d'entreprise claire en matière d'Open Banking que ce soit en termes de modèle en plateforme, ou de modèle Bank As A Service (BAAS).



2019

Open Banking & Marché des Pros : une urgence stratégique

2019

Open Banking & Banque privée : des innovations au secours d'un renouveau générationnel

2020

Modèle Plateforme et modèle BAAS : quelles réalités opérationnelles en 2020 ?

2020

Open Insurance
Une révolution dans le modèle de distribution des assureurs

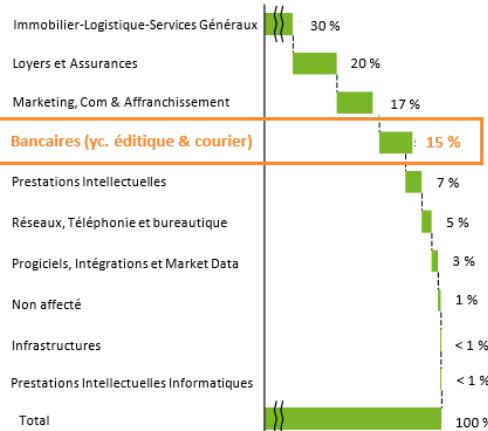
Le recours aux Prestations Externalisées : une tendance forte du marché



Le renforcement des **contraintes réglementaires** autour des prestations externalisées témoigne de l'anticipation d'une **croissance forte de l'externalisation des processus cœur de métier** des banques de détail, de finance d'investissement ainsi que des assureurs. En effet, les projets d'optimisation se multiplient dans le secteur financier, et l'externalisation apparaît comme un **levier d'efficacité opérationnelle incontournable**.

La sous-traitance bancaire, Au cœur des préoccupations de maîtrise des frais généraux

Dépenses externes d'une banque de détail



Extrait Etude Ailancy



Publications Ailancy

2019

L'externalisation d'activités bancaires en France : état du marché et tendances à 5 ans

2019

Lignes directrices de l'ABE sur l'externalisation bancaire

2020

Partenariats et Gestion des Sinistres : quel modèle gagnant ?
COMING SOON

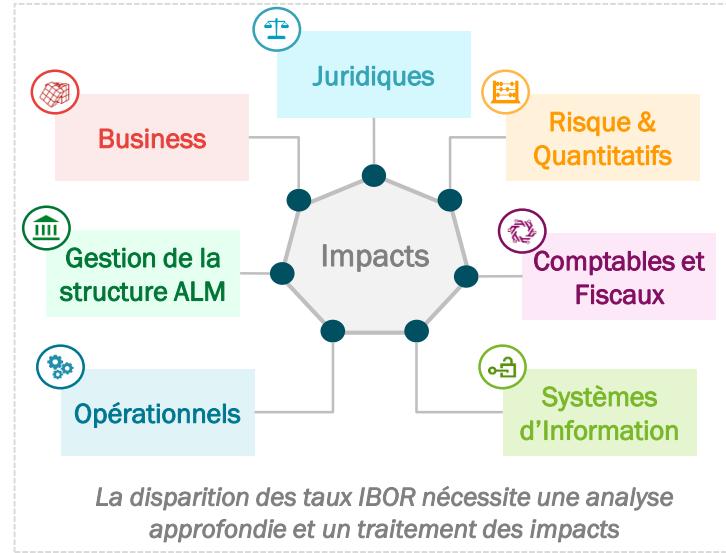
2020

Les leviers pour réduire les coûts chez les Asset Managers
COMING SOON

Réforme des indices de référence : le début d'une nouvelle ère ?



Les **indices de référence** jouent un rôle important dans l'industrie financière car massivement utilisés par les acteurs financiers. La manipulation des taux IBOR survenue lors de la dernière crise financière a contraint les régulateurs à instaurer un cadre réglementaire permettant de renforcer la **fiabilité** de ces indices. Le 2 octobre 2019 a été marqué par le **démarrage de l'€STR**, taux qui remplacera définitivement l'EONIA dès 2022. Cette réforme représente l'un des défis les plus importants de ces dernières années pour le monde bancaire et financier.



 Publications Ailancy

2019

Disparition des taux de référence : Comment se préparer à la transition ?

2019

Table ronde Club Ailancy – Transition IBOR #Fév, #Nov

2019

Newsletter IBOR – Rappel de l'exigence BMR de plan de contingence

2020

Table ronde & Newsletters

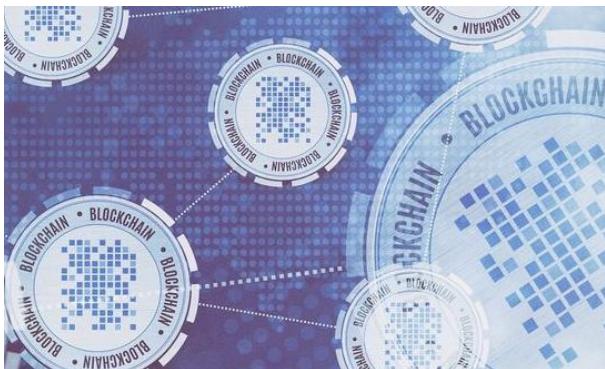
COMING SOON

La Blockchain : l'enjeu de l'émission des stable coins



Le projet Libra porté par Facebook a mis sous pression les régulateurs des grandes places internationales. Estimant que le projet touche à la souveraineté des états, ces derniers menacent de l'interdire. Cette menace n'est pas de nature à empêcher l'émergence de Libra, seulement à ralentir considérablement son adoption. Bien conscients que le projet Libra apporte une réponse technique crédible au besoin de disposer d'un moyen d'échange financier stable dans l'univers Blockchain; les états accélèrent leurs réflexions pour disposer de leur propre monnaie digitale.

Ailancy, acteur clé du lancement de RegistrAccess*, la Blockchain du non côté et de la mise en place du cadre réglementaire relatif aux PSAN (Prestataire Sur Actifs Numériques)



EN QUELQUES MOTS...

Les applications d'échanges basées sur la Blockchain s'appuient soit sur une cryptomonnaie soumise à une forte volatilité (ex. Bitcoin), soit n'utilisent pas de cryptomonnaie et doivent donc être connectées au système bancaire traditionnel.

L'émergence du concept de stable coin permet de résoudre le problème de la volatilité en garantissant cette monnaie au travers d'un collatéral peu volatil. En l'occurrence Libra est garantie par un panier de grandes devises internationales. Pour les échanges de titres financiers, le fait de disposer d'une monnaie stable résout le problème de la volatilité et de la concomitance de l'échange des titres contre celui des espèces (DvP). Cependant Libra est une « monnaie commerciale » alors qu'une grande partie des échanges sont réalisés en monnaie « banque centrale » ce qui permet ainsi une plus grande sécurité.

Le possible basculement dans les prochains mois des régulateurs en faveur de monnaies nationales digitales serait un formidable accélérateur pour l'adoption de la Blockchain à grande échelle. Indépendamment de ce débat, la technologie Blockchain s'impose progressivement comme une réponse pratique et peu couteuse pour horodater les différentes étapes d'avancement d'un processus partagé entre plusieurs entités dans une base de données partagée.



Publications Ailancy

2019

Point d'étape sur RegistrAccess

2019

Crypto-actifs : nouvelle classe d'actifs et de nouvelles opportunités

2019

Conférence : comment la technologie renforce-t-elle la confiance dans les données ?

2019

Les newsletters mensuelles Blockchain #1 - #10... qui se poursuivront en 2020

To be continued ...

SOMMAIRE

RÉTROSPECTIVE 2019

PROSPECTIVE 2020

NOS COLLECTIONS D'ÉTUDES

AILANCY EN 2019



Les 9 sujets à suivre en 2020

IA/RPA
Avec des solutions de plus en plus matures sur le marché, les solutions d'automatisation constituent de véritables leviers d'optimisation des processus. Comment les exploiter ?

Baisse des coûts
Face à la contraction des marges des banquiers, assureurs, et sociétés d'investissement, quels leviers d'action privilégier ?

Fintechs
Vers une accélération de la consolidation du secteur et une émergence de champions européens ?

GAFA & Retail
L'arrivée sur le marché bancaire des géants de la Tech : réelle menace pour l'industrie Retail en Europe ?

Reconfiguration du paysage de l'épargne

Face à la Loi PACTE et aux taux durablement bas : quelles seront les stratégies des assureurs pour les produits Epargne & Retraite ?



L'innovation en assurance
Nouveaux risques, nouveaux usages, nouvelles réformes.... Quels enjeux pour l'assurance de biens ?

Résiliations infra-annuelles
Le secteur de la santé impacté par une nouvelle réforme structurante

SFTR et le collateral Management
Le casse-tête réglementaire

Open Banking
Plateformisation des offres et émergence du modèle de bank as a service : vers une révolution des modèles opérationnels ?

Nos convictions sur les sujets à suivre en 2020

1

Reconfiguration du paysage de l'épargne

Quels sont les impacts de la mise en œuvre de la Loi PACTE sur l'épargne financière ? Quels seront les nouveaux produits ? Quels chantiers restent à entreprendre ?



Une fois la mise en conformité sur la **retraite** réalisée, les chantiers complémentaires concourant à une concurrence accrue (offres complémentaires, transférabilité) vont devenir prioritaires. Par ailleurs, les sujets liés au cantonnement, à l'**Eurocroissance** et la garantie du capital sur le fonds € pourront alimenter les stratégies financières des assureurs.

2

L'innovation en Assurance de biens

Tous les aspects de la vie d'un assuré (la mobilité, le logement, l'activité professionnelle, etc) sont aujourd'hui à appréhender sous l'angle de nouveaux risques, et de nouveaux modes de consommation. Comment réagir ?



3

Résiliations infra annuelles

Comment cette nouvelle loi impacte le secteur de la santé ?



En rendant la résiliation possible à tout moment, cette réforme va avoir des impacts sur l'ensemble de la **chaîne de valeur assurantielle**. Aussi, le principal défi pour les organismes de complémentaire santé est d'anticiper ces impacts pour réussir leur mise en conformité tout en faisant face aux reconfigurations du marché et aux **mutations de l'environnement concurrentiel** que l'on observe

Nos convictions sur les sujets à suivre en 2020

4

SFTR et le collateral Management

Les exigences de plus en plus fortes sur les reportings tournent au casse tête réglementaire. Comment se préparer à l'arrivée du SFTR ?

Un autre reporting des transactions **complexe** de par la somme d'informations à collecter et reporter (**150 champs**), mais pas uniquement. L'obligation de pré-réconcilier son reporting avec les contreparties oblige à **revoir les process de pre-matching** et réconciliation dans une industrie du Prêt Emprunt de Titre/Repo jusqu'à présent peu habituée à ces process. Comme il est devenu la norme pour les reportings de transactions (ex MIFID & EMIR), les établissements devront également **mettre en place le dispositif de contrôle** adéquat leur permettant de garantir l'exhaustivité et la qualité du reporting.

L'accélération de l'Open Banking oblige l'ensemble des acteurs à repenser leurs **business models** traditionnels que ce soit dans une logique de **banque plateforme** (distribution de produits, services ou expériences conçus par des tiers) ou de **bank as a service** (intégration de services bancaires à des parcours clients existants ou inventés à cette occasion). Ces deux approches doivent être étudiées conjointement aussi bien par les acteurs traditionnels que par des nouveaux entrants ou challengers.

5

Open banking

Avec un environnement particulièrement favorable à l'Open Banking quelles sont les opportunités pour les établissements financiers ? Et comment adapter les modèles opérationnels pour les saisir ?



6

GAFA & Retail

Les GAFA ne se limitent plus à leur Core Business, et affichent de fortes ambitions pour les services financiers. Le développement de l'Open Banking va-t-il légitimer leur présence dans le secteur financier ?



Si le paiement en ligne est déjà une réalité, ce n'est qu'une première étape. Google, par exemple, devrait lancer une banque en ligne dès 2020. Champions de l'**expérience client**, les GAFA sont des **concurrents** sérieux pour les acteurs traditionnels de l'industrie financière. Si l'**Open Banking** constitue indéniablement une opportunité pour ces géants du web, il s'agit également d'une aubaine pour les établissements qui souhaitent opter pour une **approche partenariale**, et révolutionner leur modèle de **distribution**.

Nos convictions sur les sujets à suivre en 2020

7

FinTech / AssurTech

Vers une accélération de la consolidation du secteur et une émergence de champions européens ?



De nouveaux acteurs, et des investissements considérables... Cet écosystème fourmillant a révélé de véritables leaders du secteur. Fintech et Assurtech proposent des services de plus en plus innovants, et s'appuient sur des technologies matures, ayant fait leurs preuves. Mais dans un marché très concurrentiel, deux tendances émergent : la consolidation du secteur, et la multiplication des partenariats avec les acteurs traditionnels (B to B to C). L'année 2020 s'annonce record...

Avec une pression croissante sur le modèle économique, il devient impératif d'accélérer la gestion de la transformation. Solutions d'organisation/d'externalisation, de fusions, d'optimisation de processus, de digitalisation et de réduction des coûts de fonctionnement... Les établissements financiers disposent de nombreux leviers d'action, mais doivent arbitrer entre la nécessité d'investir dans la transformation et de maîtriser leurs coûts

8

Baisse des coûts

Dans un contexte de taux bas, concurrence accrue, pression réglementaire... tous les acteurs du secteur financier font face à une forte réduction des marges, qui risque de perdurer. Quels leviers envisager pour baisser les coûts ?



9

RPA/IA

Les technologies d'automatisation (RPA) et d'Intelligence Artificielle (IA) sont des leviers de puissants pour l'optimisation des processus et des parcours. Comment les exploiter ?



Les technologies sont désormais matures, et les usages se multiplient dans le secteur financier. Les retours d'expérience d'acteurs les plus avancés dans le domaine montrent que ces technologies leur ont permis de faire évoluer leur activité, d'optimiser leur modèle opérationnel et de réduire les coûts. Afin d'assurer la transition vers de nouveaux usages et leur appropriation (collaborateur #augmenté), ces technologies doivent s'inscrire dans le cadre d'une trajectoire digitale en lien avec vos enjeux

SOMMAIRE

RÉTROSPECTIVE 2019

PROSPECTIVE 2020

NOS COLLECTIONS D'ÉTUDES

AILANCY EN 2019



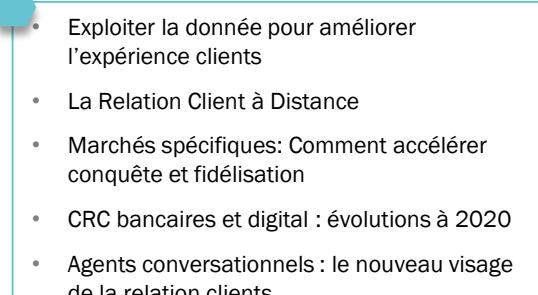
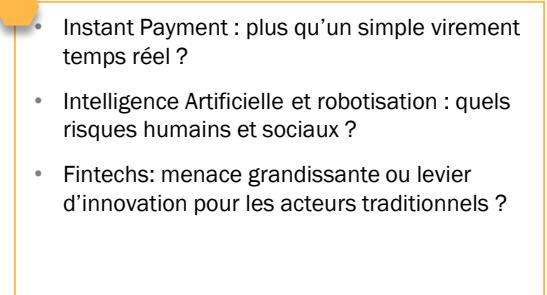
Focus sur nos études en lien avec la Banque de Détail



- L'inclusion bancaire, une évolution nécessaire des dispositifs légaux dans un contexte de défiance vis-à-vis des banques
- RGPD : impacts et enjeux de mise en œuvre
- Loi sur la mobilité bancaire : Macron n'est pas encore prêt...
- DSP2 : une transformation annoncée des paiements et de la relation clients-banque

- L'externalisation d'activités bancaires en France : état du marché et tendances
- La carte bancaire – Quel avenir dans un monde digitalisé ?
- Disparition des taux de référence
- Les défis de la banque de détail
- 2018, année de retour en grâce du compétiteur ?

- Les nouveaux core banking : mais pourquoi faire ?
- Défi du Data Management dans la banque de détail
- Data Management : pensez long terme, commencez avec pragmatisme !
- Data Management : 12 pratiques pour un DMO efficace



Focus sur nos études en lien avec la BFI et la gestions d'actifs



- Disparition du taux LIBOR : comment se préparer à la transition ?
- IBOR : Newsletters (1-3)
- Règlement Benchmark : Plan de contingence exigible depuis le 1er janvier 2018, êtes vous prêt ?

- Blockchain : Newsletters (1-10)
- Blockchain : Participation au livre blanc Finance Innovation

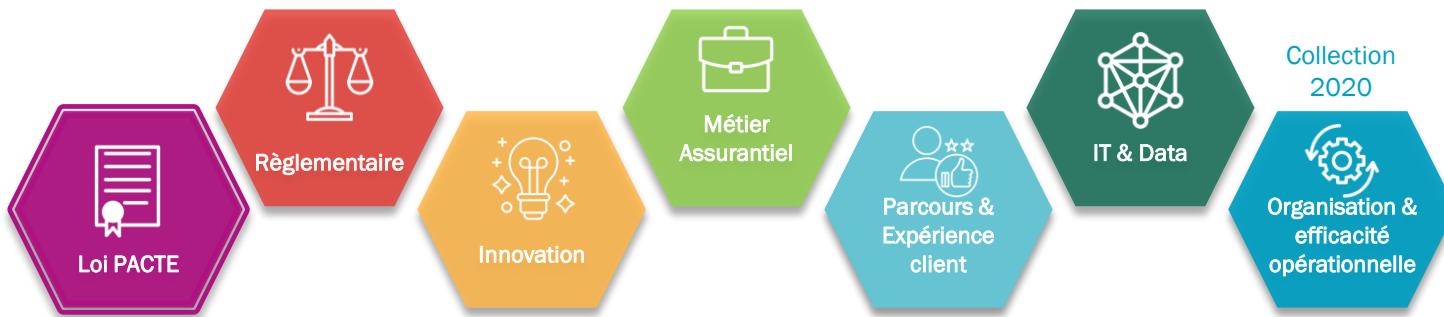
- Benchmark des outils du Data Management
- Data Strategy : quelle gouvernance pour vos données ?

- Stratégie marketing et commerciale des Asset Managers : comment le site internet devient-il un outil incontournable ?

- RGPD : réussir son projet « Archivage & Purge », un casse-tête insoluble ?
- SFTR : Impacts et enjeux de mise en œuvre du reporting SFTR
- PSEE : Encadrement renforcée du PSEE
- Loi PACTE

- L'investissement d'impact : une véritable alternative pour donner du sens à l'épargne
- Investissement responsable : les défis à relever pour réussir l'intégration des critères ESG

Focus sur nos études en lien avec l'Assurance



- Quels apports et quelle cohérence avec les obligations MIF2 et DDA d'affichage des frais ?
- PACTE et la portabilité interne des contrats d'assurance vie : quelle stratégie adopter ?
- Quelles stratégies gagnantes face à la recomposition du paysage de l'épargne ?
- Loi PACTE et déshérence : des obligations renforcées

- Les résiliations infra annuelles : nouveau défi pour les organismes de complémentaire santé
- Démarche d'accompagnement Ailancy pour un audit loi Eckert
- DDA, démarche d'accompagnement pour un audit
- RGPD, où en êtes-vous ?

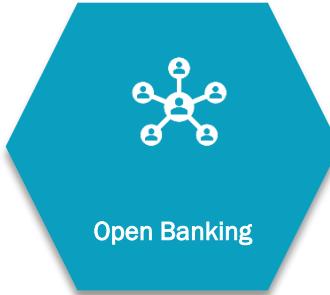
- Assurance emprunteur : quel impact de l'adoption de la résiliation annuelle ?
- La complémentaire santé individuelle et les reconfigurations du marché
- Comparateurs d'assurance, illusion d'une concurrence pure et parfaite
- En 2020 : Le modèle bancassureur et la collection Assurance Vie

- Voitures autonomes : la responsabilité au centre des interrogations
- La transformation digitale en Assurance
- La recherche de bénéficiaire par RPA/IA
- En 2020 : la collection Innovation en IARD - 3 études sur les tendances innovantes dans l'Offre, la Distribution et la Gestion des sinistres

- Comment définir et activer un nouveau modèle relationnel en intégrant les leviers digitaux ?
- Parcours Clients online et offline
- Agents conversationnels : Le nouveau visage de la relation client ?
- Les enjeux de la signature électronique

- Le Data Management, une opportunité à saisir pour les assureurs
- Exploiter la donnée pour améliorer l'expérience client
- 12 bonnes pratiques d'un DMO
- Panorama des progiciels assurance

Focus sur nos études en lien avec l'innovation et le digital



- Perspectives et cas d'usage des Robo Advisors en BtoB
- Banques de détail, ripostez à la montée en puissance des néobanques et des GAFA !
- Panorama Assurtech
- Cartographie Fintech Ailancy
- Les Regtechs : quelles applications dans les modèles bancaires actuels ?

- DSP2 : une transformation annoncée des paiements et de la relation clients-banque
- Open Banking : l'heure des comptes est-elle arrivée ?
- Open Banking et renouveau générationnel : quels impacts pour la Banque Privée ?
- Open Banking & Marché des Pros : une urgence stratégique
- Banque plateforme et bank as a service : une évolution profonde des modèles traditionnels

SOMMAIRE

RÉTROSPECTIVE 2019

PROSPECTIVE 2020

NOS COLLECTIONS D'ÉTUDES

AILANCY EN 2019





AILANCY EN 2019, C'EST AUSSI ...

Depuis **11 ans**, une offre de service dédiée à l'industrie financière

2008
Date de création

129
Collaborateurs

2
Bureaux
Paris et Casablanca

700
Missions réalisées

10
Associés

1
Filiale : Avanty
Solutions et Expertise



Une nouvelle *signature*, à l'image de notre ambition de concrétiser vos projets



Un nouveau *Site internet*, avec toutes nos publications et actualités



2 nouveaux *associés* qui viennent renforcer l'équipe dirigeante



30 *talents* qui nous ont rejoint, dans une ambiance de travail toujours plébiscitée par le *classement GPTW*



... Et aussi des moments de partage et de cohésion *en Corse*

Nos engagements



La RSE chez Ailancy est portée par le management et une équipe de consultants volontaires. Elle propose régulièrement à l'ensemble des collaborateurs de s'impliquer dans des actions RSE.

ENTREPRENEURS du Monde

Une reconnaissance externe

Ecovadis a décerné le **label Gold** à Ailancy pour sa politique RSE (top 30% des entreprises)

Charte de la parentalité en entreprise

CHARTE DE LA diversité EN ENTREPRISE

Un engagement social en externe

Ailancy est partenaire de l'**ONG d'Entrepreneurs du Monde** et soutient le projet Assimilassimé au Togo pour accompagner des personnes démunies dans l'entrepreneuriat

Un engagement social en interne

Ailancy est signataire de chartes de référence reflétant son engagement auprès de ses salariés

Un engagement environnemental

La RSE chez Ailancy c'est aussi : des collectes de vêtements, des courses solidaires, l'utilisation de cartouches et papiers recyclables, des communications internes, du tri sélectif des déchets...



Higher together

HAPPY
NEW
YEAR

Ailancy® Ailancy®
_MAROC

avanty®