



Sommaire

● Insolite de la semaine...	1
●● 3 700 pièces de 1 euro	1
● Actualités	1
●● Rémy Weber à la tête de la Banque postale ...	1
●● L'Eurogroupe au chevet de ses banques	2
●● BNP Paribas Cardif investit une partie de son fonds euro	2
●● La banque de 2020	2
●● Ventes d'assurances en ligne vont doubler en Europe d'ici à 2016	3
●● Banque Populaire rénove sa banque privée ...	3
●● La clientèle fortunée pour promouvoir l'investissement responsable	3
●● La Caisse d'Epargne Rhône-Alpes crée une banque en Suisse	4
● Nouvelles Offres	4
●● Assurance vie dédiée aux professionnels	4
● Technologie	5
●● Dépôt de chèque via un smartphone	5
● Distribution	5
●● Level simplifie le PFM mobile	5
● Moyens de paiement	5
●● Informer les clients pour réduire les risques de fraude	5
●● Quand les mobiles se transforment en caisses enregistreuses virtuelles	6
● Réglementaire	6
●● Déblocage en vue dans les négociations "Solvency II"	6
● Fusions-Acquisitions • Partenariats	6
●● Partenariat original entre AmEx et TripAdvisor ..	6
●● SoftBank discute du rachat d'un distributeur de mobiles	7
●● Crédit Mutuel-CIC vend son activité de LBO	7
●● BBVA vend une participation de 5,1% dans Citic	7

● Insolite de la semaine...

●● 3 700 pièces de 1 euro

A Bagnolet, un **couple de touristes chinois** a payé sa nuit d'hôtel avec **70 pièces de 1 euro**. Le gérant de l'hôtel, pensant que ses clients étaient des faux-monnayeurs, a alerté la police.

Les agents de la Brigade de recherches et d'investigations financières ont **trouvé 3 700 euros en pièces de 1 euro**. Les deux touristes interpellés ont expliqué que ces pièces ont été retrouvées par des ferrailleurs chinois dans les voitures européennes destinées à la casse en Chine.

Après vérification, les deux personnes ont été relâchées avec leur magot.



Economiamatin.fr • 14.10.2013 • [3 700 pièces de 1 euro](#)

● Actualités

●● Rémy Weber à la tête de la Banque postale

Lors du conseil de surveillance du 15 octobre, **Rémy Weber** a été nommé **président du directoire de La Banque postale**. Le choix de ce spécialiste de la banque de particuliers, actuellement Président de **CIC La Lyonnaise de Banque** (groupe Crédit Mutuel) a été entériné au cours du week-end. Les deux actionnaires du groupe, l'Etat et la Caisse des dépôts et consignations souhaitaient un **spécialiste de la banque de détail**, doté d'une **solide expérience dans le monde mutualiste**.

La Banque Postale occupe une **place centrale** dans le projet stratégique global de La Poste, sa contribution au **résultat d'exploitation devant être portée de 46 % aujourd'hui à 63 % en 2018**. La filiale concentre une **bonne partie de l'enjeu stratégique** des prochaines années pour le groupe, ce sera tout le défi de son nouveau PDG.



Le Monde • 14.10.2013 • [Rémy Weber à la tête de la Banque postale](#)

●● L'Eurogroupe au chevet de ses banques

Le secteur bancaire de la zone euro subira en 2014 de **nouveaux examens de santé** qui risquent de dévoiler de **nouvelles pertes pour l'industrie européenne du crédit**. En effet, le Fonds Monétaire International a évoqué, ce mois-ci, **230 Mds€ de pertes éventuelles pour les seuls établissements espagnols et italiens** sur les deux prochaines années.

Les **nouveaux examens** qui seront réalisés par la Banque centrale européenne sont présentés comme une **dernière chance pour la zone euro au moment où elle tente de mettre sur pieds une union bancaire**.

Le refus de la Grande-Bretagne de valider le premier pilier de l'union bancaire qui prévoit une **supervision du secteur par la BCE** est un des **obstacles** qui se pose sur la route de la zone euro et qui reflète les **divergences entre les pays**. Avant de prendre en charge la supervision des banques, la BCE examinera la **santé financière d'environ 130 banques**. Il faudra déterminer comment combler les bilans des banques en particulier en Espagne ou en Italie. Il est probable que les actionnaires, les créanciers et les déposants les plus aisés soient mis à contribution comme ce fut le cas lors du sauvetage du secteur bancaire chypriote.



Boursier.com • 13.10.2013 • [L'Eurogroupe au chevet de ses banques](#)

●● BNP Paribas Cardif investit une partie de son fonds euro

Dans le cadre d'une réflexion plus globale sur **l'engagement de l'entreprise en matière de responsabilité sociétale**, BNP Paribas Cardif a entamé, fin 2007, sa démarche d'intégration des **critères ESG** (Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance) pour la gestion de ses actifs. Olivier Hérel, directeur des gestions d'actifs de BNP Paribas Cardif, explique : « *Nous avons commencé par le fonds en euros, qui représente la majeure partie de nos actifs* ». Ainsi, **20 % des OPCVM contenus dans le fonds euro sont en ISR** (Investissement Socialement Responsable). Les gérants regardent en même temps le **score financier** et le **score extra-financier** de l'émetteur. Ils utilisent les notations de Vigeo ainsi que les analyses des gérants spécialisés chez la filiale de gestion de BNP Paribas. L'ISR permet une mesure et une maîtrise plus complète des risques.



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Les Echos • 15.10.2013 • [BNP Paribas Cardif investit une partie de son fonds euro](#)

●● La banque de 2020

Seize étudiants belges ont décrit leur **vision de la banque de demain** (banque de détail). L'exercice s'appuie sur des **recherches sérieuses** : une phase d'étude du sujet avec des banquiers, une enquête en ligne, des interviews et des "focus groups". Un livret intitulé "**Bank of the Future**" compile les **3 grandes orientations** qui se dessinent au fil de cet exercice :

La **transformation numérique** : la banque serait essentiellement accessible par Internet et les réseaux sociaux, les transactions s'effectueraient en ligne et sur mobile, les paiements seraient dématérialisés et les relations face à face avec un conseiller se feraient également en ligne.

Le **modèle de transparence** est radical : une "banque qui font d'eux les banquiers", i.e. la banque mettrait à leur disposition une palette de solutions, personnalisées dans laquelle ils feraient leurs choix. Ils prônent la mise en place de forums de discussions ou de réseaux sociaux spécialisés. Enfin, le modèle coopératif deviendrait la norme.

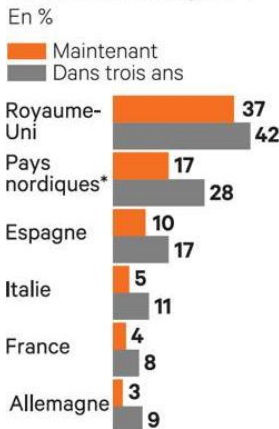
L'**externalisation** : la banque séparerait la production bancaire de la distribution.



C'est pas mon idée • 14.10.2013 • [La banque de 2020](#)

•• Ventes d'assurances en ligne vont doubler en Europe d'ici à 2016

Dans votre entreprise, quel est la part des ventes numériques ?



* Danemark, Norvège, Suède, Finlande
* LES ÉCHOS * / SOURCE : ACCENTURE

Des différences sont observées d'un pays à l'autre : le Royaume-Uni ferait 42 % de ses nouvelles ventes via le digital en 2016 (37 % actuellement), les pays scandinaves 28% (vs 17 %) et l'Espagne 17 % (vs 10%). L'Allemagne, en retard, pensent tripler la part des ventes numériques (à 9 %). La France devrait passer de 4 à 8 %.

60 % des assureurs européens interrogés disent ne pas avoir actuellement de stratégie digitale ou que celle-ci se limite à la direction commerciale ou à la relation client. Ainsi, les investissements consacrés à la transformation digitale des fonctions vente et distribution vont augmenter pour dépasser les 50 M€ pour 14 % des assureurs-dommages et 4 % des assureurs-vie.

Les Echos • 15.10.2013 • [Ventes d'assurances en ligne vont doubler en Europe d'ici à 2016](#)

Selon une étude réalisée par le cabinet Accenture auprès de 78 compagnies, le montant des nouvelles polices souscrites via les canaux digitaux en Europe pourrait s'élever à 25 Mds€ par an en 2016 (14 Mds en assurance IARD et 11 Mds en assurance-vie), contre 12 Mds€ en 2012.

Des différences sont observées d'un pays à l'autre : le Royaume-Uni ferait 42 % de ses nouvelles ventes via le digital en 2016 (37 % actuellement), les pays scandinaves 28% (vs 17 %) et l'Espagne 17 % (vs 10%). L'Allemagne, en retard, pensent tripler la part des ventes numériques (à 9 %). La France devrait passer de 4 à 8 %.

•• Banque Populaire rénove sa banque privée

Banque Populaire souhaite tirer profit de sa position dominante auprès des PME pour **alimenter sa gestion patrimoniale**. Ainsi le Guide d'Application du Concept proposé par le marché gestion privée de Banque Populaire détaille le nouveau style des **espaces patrimoniaux de la banque privée**.

Depuis des années, Banque Populaire travaille sur son **offre patrimoniale**. Jean-Marie Louzier, directeur de la gestion privée pour les Banques Populaires chez BPCE explique : « *Nous avons mis l'offre à niveau à partir de 2006, puis, à partir de 2011, tout un travail stratégique a été mené autour du suivi du client. Maintenant nous proposons aux banques de traduire ce nouveau positionnement dans les espaces patrimoniaux* ». Le but est d'accroître sa **part de marché sur cette clientèle**. A ce jour, la banque affiche **58 Mds€ d'actifs sous gestion répartis sur 300.000 clients**.



Les Echos • 16.10.2013 • [Banque Populaire rénove sa banque privée](#)

•• La clientèle fortunée pour promouvoir l'investissement responsable

Plus les investisseurs particuliers sont fortunés, plus ils sont sensibles à l'investissement socialement responsable (ISR). En effet, selon une étude du cabinet Eurosif, réalisée en fin d'année dernière, les investissements ISR des particuliers fortunés (patrimoine supérieur à 750 000€) ont doublé entre 2007 et 2011, passant de 540 M à 1 150 Mds€ en Europe. Les banques privées ont pris conscience de l'importance de l'enjeu.

Chez BNP Paribas Wealth Management, les **encours investis en ISR par les clients fortunés ont doublé en un an et demi**, passant de 920 M€ fin 2011 à 1,87 Md fin août 2013. La banque privée de BNP Paribas, qui développe son **offre ISR** depuis 2007, affiche son



intention de faire de cette dernière **une de ses priorités**.



Les Echos • 15.10.2013 • [La clientèle fortunée pour promouvoir l'investissement responsable](#)

●● La Caisse d'Epargne Rhône-Alpes crée une banque en Suisse



En implantant sa **filiale suisse** à Genève, la Caisse d'Epargne Rhône-Alpes prend le marché à contre-pied et mise sur un **modèle de banque de détail au créneau traditionnel** plutôt que sur la banque privée. Stéphanie Paix,

présidente du directoire de la Caisse d'Epargne Rhône-Alpes et future présidente du conseil d'administration de sa filiale suisse explique : « *En Suisse, les banques de réseau distribuent une gamme de produits assez limitée, les tarifs y sont élevés et la banque mobile n'est pas offerte aux clients. Il y a donc une opportunité à saisir* ».

Fin octobre, l'établissement devrait recevoir sa **licence de banque de plein exercice**, un agrément accordé au compte-gouttes aux groupes étrangers. L'ouverture de l'agence est prévue en **mars-avril 2014**, elle s'adressera dans un premier temps à une **clientèle de particuliers** (notamment les frontaliers habitant en France et travaillant à Genève). La caisse régionale vise 10.000 nouveaux clients d'ici quatre ou cinq ans mais bien davantage si elle parvient à entraîner ses consœurs frontalières de la Suisse ou même ses homologues alsaciennes.

30 millions d'euros de fonds propres minimum requis pour la Suisse et « quelques millions » pour la mise à flot des premières années ont été investis pour ce projet. Son développement comprend l'ouverture d'autres agences, avec en premier lieu une implantation à Lausanne dans un délai de trois ans suivant son lancement. Elle pourrait également élargir son activité aux clients professionnels et entreprises.

Au sein du groupe BPCE d'autres projets de conquêtes frontalières sont en cours tels que la Banque Populaire et la Caisse d'Epargne de Lorraine

Champagne qui reprennent la BCP Luxembourg ou encore l'Ecureuil du Nord qui va ouvrir une agence à Bruxelles.



Les Echos • 18.10.2013 • [La Caisse d'Epargne Rhône-Alpes crée une banque en Suisse](#)

● Nouvelles Offres

●● Assurance vie dédiée aux professionnels

Floripro est une **assurance-vie évolutive** dédiée aux professionnels, artisans, commerçants, professions libérales ou chefs d'entreprises créée par **Predica**, filiale assurance de personnes de Crédit Agricole Assurances. Floripro se décline en deux formules :

La **formule Pro** est destinée aux professionnels ayant une faible capacité d'épargne et souhaitant bénéficier d'une gestion simple et pilotée de leur épargne. Le contractant d'une formule Pro peut se voir proposer une formule Premium s'il le souhaite

La **formule Premium** est dédiée à un accompagnement plus patrimonial et s'adresse aux professionnels dont l'activité s'est développée.

Floripro propose aux professionnels deux déclinaisons pour préparer l'avenir : **Floripro Donaflore** (pour préparer la transmission de l'activité) et **Floripro Prediliens** (pour transmettre des avantages spécifiques de son vivant).

Publi News • 16.10.2013 • [Assurance vie dédiée aux professionnels](#)



● Technologie

●● Dépôt de chèque via un smartphone

Tessi et A2iA lancent une offre conjointe de remise de chèques sur smartphone. BOS Mobility, la nouvelle solution de Tessi documents services, s'appuyant sur le logiciel A2iA Mobility lancé début 2013 par l'éditeur, révolutionne le monde des moyens de paiements et du traitement de chèques.

La solution s'intègre dans les applications mobiles proposées par les banques à leurs clients, elle numérise le chèque depuis le téléphone et crée un bordereau de remise électronique. Le logiciel A2iA Mobility effectue la capture de l'image et reconnaît les données extraites des chèques directement sur le smartphone. L'image des chèques et les informations extraites sont ensuite envoyées vers la plateforme de gestion des flux Tessi, qui stocke, fiabilise et trace les données fournies, dans l'attente d'une réconciliation avec les chèques physiques adressés directement par l'utilisateur. L'utilisateur reçoit en temps réel les messages l'informant de l'évolution du statut des traitements et peut accéder à l'image de ses remises de chèques.



tessi documents services

Tessi documents services

nos activités

votre secteur

[Accueil](#) • [Actualités](#) • [Communiqué de presse](#)

ACCORD STRATÉGIQUE ENTRE TESSI & A2IA AUTOUR DE LA CAPTURE ET RECONNAISSANCE MOBILE DE CHÈQUES

[Communiqué de presse](#) - 15 octobre 2013

Solutions IT & Logiciels • 16.10.2013 • [Dépôt de chèque via un smartphone](#)

● Distribution

●● Level simplifie le PFM mobile

La nouvelle application mobile de Level permet de se connecter à ses comptes et d'obtenir en permanence et en temps réel une vue - sous forme de 3 bulles - de sa capacité de dépense pour le jour, la semaine et le mois en cours. Le système de Level analyse les transactions passées afin d'en déduire le niveau global des revenus de l'utilisateur, d'identifier ses charges récurrentes et effectue une recommandation d'épargne régulière. Le reste à dépenser est réactualisé à chaque nouvelle opération enregistrée.

L'approche, centrée sur le mobile et la simplicité d'emploi, est partie du constat que les outils de PFM classiques demandent trop d'efforts pour être utilisés sur le long terme et qu'il est préférable d'offrir un produit efficace au quotidien pour aider les consommateurs à maîtriser leur budget. Même si la vision de Level peut sembler simpliste, il est incontestable qu'elle répondra à certains besoins, particulièrement dans des situations de mobilité.



C'est pas mon idée • 11.10.2013 • [Level simplifie le PFM mobile](#)

● Moyens de paiement

●● Informer les clients pour réduire les risques de fraude

En 2012, le montant des fraudes à la carte bancaire s'élevait à 450 M€. La Banque de France a annoncé que les français étaient de plus en plus victimes d'escroqueries liées au transfert d'argent. Ainsi, les banques doivent lutter contre ce fléau et accompagner leurs clients dans les démarches, via des communications adaptées.

Ainsi, il est important d'informer les clients des arnaques connues à ce jour et de leur redonner les bonnes pratiques en terme de sécurité. Parfois, les escrocs prennent l'identité de la banque elle-même pour atteindre les clients. De ce fait, il faut que les banques établissent des communications claires et reconnaissables, mais aussi mettent en place une relation privilégiée avec leurs clients.

Enfin, les banques se doivent de repérer les mouvements suspects et de contacter leurs clients avant de valider la transaction.

Le cercle Les Echos • 16.10.2013 • [Informez les clients pour réduire les risques de fraude](#)



●● Quand les mobiles se transforment en caisses enregistreuses virtuelles

Le mobile pourrait devenir rapidement la **caisse enregistreuse virtuelle** d'un grand nombre de commerçants « nomades » ne disposant pas encore d'un terminal de paiement électronique (TPE). Il est devenu stratégique pour ces marchands d'être outillés pour accepter la carte bancaire, vu l'engouement qu'elle suscite, quitte à **transformer leur smartphone en TPE**.

Square, PayPal, Izettle, Nets ou Payleven proposent tous des solutions de TPE mobiles. Face au risque de se faire voler les commissions et la proximité avec leur client, les **banques contre-attaquent** et équipent elles-mêmes leurs marchands de ces **TPE mobiles**. Après un pilote de « Mobo », solution développée avec Ingenico, réalisé au printemps en Belgique, le groupe BNP Paribas souhaite la tester en France auprès de **250 commerçants, artisans et professions libérales mobiles** avant de la généraliser l'an prochain. L'ambition est de gagner plusieurs **centaines de milliers de nouveaux marchands en France**.

Le commerçant acquiert auprès de BNP Paribas un **TPE mobile** qui a l'avantage de tenir dans la poche et de coûter moins de 100€. Ce boîtier communique avec le smartphone du marchand grâce à la **technologie Bluetooth**. Via un **logiciel de caisse** téléchargé, il peut entrer le montant de la transaction sur son TPE mobile, insérer la carte du client, qui fait ensuite son code pour conclure le règlement. En guise de ticket de caisse, celui-ci recevra une **facture par courriel**.



Les Echos • 17.10.2013 • [Quand les mobiles se transforment en caisses enregistreuses virtuelles](#)

● Réglementaire

●● Déblocage en vue dans les négociations "Solvency II"

Selon une parlementaire européenne britannique, les négociations sur les nouvelles normes de solvabilité du secteur de l'assurance (Solvency II) devraient sortir de leur impasse. En effet, le **mode de calcul du matelas de liquidités à constituer en regard des**

contrats d'assurance vie à long terme fait débat. Des **négociations** doivent s'ouvrir jeudi prochain et une **deuxième réunion est prévue début novembre** pour régler les derniers détails et permettre un **vote au Parlement début 2014**. Il semblerait que la version définitive des **nouvelles règles serait moins sévère que ce que préconisait l'Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles (EIOPA)**.



Les Echos • 17.10.2013 • [Déblocage en vue dans les négociations "Solvency II"](#)

● Fusions-Acquisitions ● Partenariats

●● Partenariat original entre AmEx et TripAdvisor

American Express vient de dévoiler son **partenariat** avec le site communautaire dédié au voyage **TripAdvisor**. Ainsi, en liant sa carte AmEx à son compte TripAdvisor, l'utilisateur accède à de **nouvelles offres promotionnelles sur le site de voyage**, qui, une fois confirmées, sont affectées automatiquement à la carte associée lors du prochain paiement qualifié. De plus, les porteurs de carte dûment inscrits vont bénéficier d'un **statut particulier** sur TripAdvisor. Enfin, American Express mettra à la disposition des membres **des listes des lieux favoris de l'ensemble des porteurs de ses cartes**, selon différentes typologies ("globe-trotter", "business"...), établies à partir de l'analyse de leurs dépenses.



C'est pas mon idée • 15.10.2013 • [Partenariat original entre AmEx et TripAdvisor](#)



●● SoftBank discute du rachat d'un distributeur de mobiles

SoftBank est en discussion avec Brightstar, un distributeur de téléphones mobiles et fournisseur d'opérateurs, en vue d'une possible acquisition. Une opération qui pourrait représenter plus d'un milliard de dollars (740 M€).

Si elle aboutit, cette opération de croissance externe interviendrait dans la foulée de l'annonce de l'acquisition d'une participation majoritaire dans l'éditeur de jeux vidéo finlandais Supercell pour 150 Mds de yens, soit 1,12 Md d'euros.



Les Echos • 16.10.2013 • [SoftBank discute du rachat d'un distributeur de mobiles](#)

●● Crédit Mutuel-CIC vend son activité de LBO



Crédit Mutuel-CIC, dernière banque française à conserver des investissements majoritaires en LBO dans des entreprises, vient d'annoncer la vente de CM-CIC LBO Partners à Fondations Capital. CM-CIC LBO Partners est une société de

gestion dans le non coté majoritaire qui gère 200 M€ pour compte de tiers. Cependant CM-CIC Capital Finance restera à hauteur de 10 % au capital de cette société de gestion pour assurer la continuité et conservera ses autres activités de capital-investissement, soit environ 2,3 Mds€ investis.

La banque souhaite ainsi « recentrer ses activités d'investissement sur ses outils de gestion pour compte propre : CMC-CIC Investissement et CM-CIC Capital Innovation, dont 45 investisseurs gèrent environ 2 Mds€ dans 420 participations ». Grâce à cette opération, Fondations Capital, va pouvoir s'adresser au segment des entreprises de plus petite taille avec une équipe de qualité.



Les Echos • 15.10.2013 • [Le Crédit Mutuel-CIC vend son activité de LBO majoritaire pour compte de tiers](#)

●● BBVA vend une participation de 5,1% dans Citic

BBVA Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) a annoncé avoir cédé une participation de 5,1% dans la banque chinoise CITIC Bank Corp à la maison mère publique de l'établissement CITIC Ltd. Elle conserve ainsi 9,9% de CITIC. Cette opération se soldera par une perte en numéraire de 120 M€.

Entrée dans le capital de CITIC en 2009, BBVA est la dernière banque occidentale à réduire sa participation dans un établissement chinois, après Goldman Sachs et Bank of America.

Les Echos • 17.10.2013 • [BBVA vend une participation de 5,1% dans Citic](#)



Le conseil sur-mesure pour transformer et optimiser vos environnements bancaires les plus complexes

csaconsulting est devenu en près de 18 ans un partenaire privilégié des principaux groupes bancaires et financiers, 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.

Nos consultants sont experts en Relation Client & Distribution Multicanal, Performance Opérationnelle, Payements & Cash Management et Maîtrise des Risques & Contrôle Interne.