



Sommaire

● Insolite de la semaine...	1
●● Tinder : Il affiche son compte en banque sur son profil pour attirer les filles.....	1
● Actualités	1
●● Société Générale annonce le déblocage de 2 milliards d'euros pour les petites entreprises	1
●● Bpifrance va soutenir les titrisations de crédits de PME et ETI	2
● Nouvelles Offres	2
●● Assurance-emprunteur : April lance un outil d'aide à la substitution de contrat	2
●● Ciprés vie étoffe sa gamme dédiée au TNS avec trois nouvelles offres	2
● Technologie	2
●● ING teste le contrôle d'identité par vidéo	2
● Distribution	3
●● BNP Paribas : un site de bons plans pour attirer les étudiants.....	3
●● Boursorama Banque tente la carte de l'humour interactif pour séduire de nouveaux clients	3
●● Une unité d'intervention mobile aux couleurs d'Allianz.....	3
●● Le groupe MACSF repense sa distribution	4
●● La révolution numérique contraint les banques à former massivement leurs salariés	4
● Moyens de paiement	4
●● MasterCard accélère l'adoption du paiement mobile.....	4
●● Le chèque français n'est toujours pas en voie d'extinction	5
● Réglementaire	5
●● La BCE va revoir son accord de confidentialité avec les banques.....	5
●● Crowdfunding : un décret fixe le plafond des prêts et les obligations des plateformes	5
● Fusions-Acquisitions • Partenariats	5
●● La MNH met la main sur la BFM.....	5
●● Le projet de rapprochement entre la Macif et la Matmut progresse.....	6
●● BNP Paribas conclut l'achat de Bank BGZ.....	6

● Insolite de la semaine...

- Tinder : Il affiche son compte en banque sur son profil pour attirer les filles

Brandon, 29 ans, a une technique bien à lui pour attirer les filles sur son profil Tinder (Application smartphone de rencontres géolocalisées) puisqu'au lieu de mettre son visage sur sa photo de profil, le jeune homme a préféré, en toute humilité, afficher le montant de son compte en banque soit : 127 343,46 dollars très précisément.

Est-ce là, la pire technique de drague ? Aucun doute. La « Tinderisation » a sûrement eu raison de Brandon.



Melty Style • 16.09.2014 • [Tinder : Il affiche son compte en banque sur son profil pour attirer les filles](#)

● Actualités

- Société Générale annonce le déblocage de 2 milliards d'euros pour les petites entreprises



S'appuyant sur les différentes mesures de soutien à l'économie initiées par la Banque Centrale Européenne, le groupe Société Générale a annoncé, dans un communiqué, le lancement au sein de ses réseaux **Société Générale** et **Crédit du Nord** d'une offre spéciale de crédit en faveur de l'investissement des entreprises en France qui prévoit de mettre à disposition des PME, TPE et professionnels en France une enveloppe globale de 2 milliards d'euros.

Cette enveloppe cible les PME réalisant un chiffre d'affaires inférieur ou égal à 50 millions d'euros mais aussi les professionnels indépendants. Ainsi ces acteurs pourront accéder à des prêts d'un montant compris entre 10 000 et 1 million d'euros avec des taux entre 1,15% et 1,75% sur 3 à 5 ans.

Zone Bourse • 16.09.2014 • [Société Générale annonce le déblocage de 2 milliards d'euros pour les petites entreprises](#)



●● Bpifrance va soutenir les titrisations de crédits de PME et ETI

Bpifrance, va garantir des titrisations de crédits aux PME et ETI pour encourager les banques à prêter aux entreprises. En effet, ce mécanisme, qui permet de fractionner des créances bancaires et de les revendre à d'autres investisseurs, les fait ainsi sortir du bilan de la banque qui a consenti le prêt. A ce jour, Bpifrance est en discussion avec deux banques et espère réaliser une première émission d'ici à la fin de l'année.



L'Agefi • 17.09.2014 • [Bpifrance va soutenir les titrisations de crédits de PME et ETI](#)

● Nouvelles Offres

●● Assurance-emprunteur : April lance un outil d'aide à la substitution de contrat



April ne compte pas passer à côté de la réforme de l'assurance-emprunteur. Afin de ne pas décourager les particuliers dans leur démarche de substitution de contrat d'assurance, l'assureur leur propose le service d'accompagnement « Mes démarches Simplissim' ».

Cet « outil » est en réalité une cellule téléphonique où le particulier est suivi par un interlocuteur unique. Celui-ci l'accompagne dans toutes les formalités liées au changement d'assurance de prêt (de l'analyse et comparaison du contrat souscrit auprès de la banque par rapport à la solution April, à la résiliation et à la finalisation de la souscription du nouveau contrat d'assurance de prêt).



Cbanque • 12.09.2014 • [Assurance-emprunteur : April lance un outil d'aide à la substitution de contrat](#)

●● Ciprés vie étoffe sa gamme dédiée au TNS avec trois nouvelles offres



Ciprés vie a lancé une offre « Acces Pro Prévoyance et Santé » à destination des artisans commerçants et autres auto-entrepreneurs. Cette offre permet aux travailleurs non-salariés de bénéficier de garanties en cas de décès ou d'arrêt de travail à tarif abordable. Le courtier propose également deux offres de protection sociale : le « pack Expert comptables » et le « pack Courtiers d'assurances ». « Ces offres sont dérivées de notre pack pro entreprise et adaptées au régime obligatoire. Elles permettent à nos partenaires de connaître personnellement les produits, de se les approprier complètement en s'équipant. Le courtier aura ainsi une démarche de conseil », considère **Laurent Ouazana**, directeur général de Ciprés vie.

 ACCESS PRO ACCESS PRO propose l'essentiel d'une couverture prévoyance à des tarifs attractifs pour les TNS ayant un revenu annuel maximum de 1 PASS (combinable avec des garanties santé facultatives). EN SAVOIR +	 PACK EXPERTS COMPTABLES Le Pack Experts Comptables répond à la demande spécifique de cette profession en Prévoyance, Santé et Frais Généraux Permanents. EN SAVOIR +	 PACK COURTIER D'ASSURANCES Basée sur notre offre de référence pour les TNS, cette solution propose aux courtiers des garanties performantes en Prévoyance, Santé et Frais Généraux Permanents. EN SAVOIR +
---	---	---

L'Argus de l'assurance • 16.09.2014 • [Ciprés Vie étoffe sa gamme dédiée au TNS avec trois nouvelles offres](#)

● Technologie

●● ING teste le contrôle d'identité par vidéo

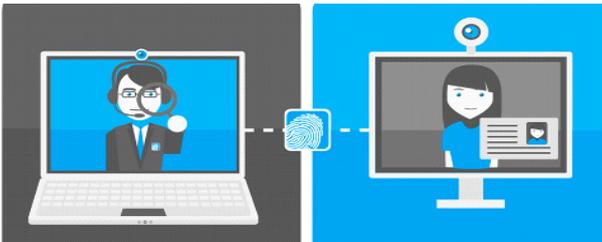


Sachant qu'ING enregistre environ 500 000 nouveaux clients par an outre-Rhin, l'enjeu de simplification de l'entrée en relation prend une dimension toute particulière pour la banque orange. C'est pourquoi elle teste actuellement une nouvelle approche lui permettant de conduire une vérification d'identité entièrement à distance. Pour réaliser cet exploit, la technologie mise en œuvre - fournie par la jeune pousse allemande WebID Solutions - utilise les capacités vidéo des appareils modernes.

En pratique, une fois les formulaires habituels remplis, le futur client initie une conversation vidéo au cours de laquelle il lui est demandé de présenter à la caméra sa



pièce d'identité, dont l'opérateur peut vérifier la correspondance de la photo avec le visage de son interlocuteur, puis de la faire pivoter et la retourner, dans le but d'en contrôler les éléments de sécurité intégrés (hologrammes et autres).



C'est pas mon idée • 13.09.2014 • [ING teste le contrôle d'identité par vidéo](#)

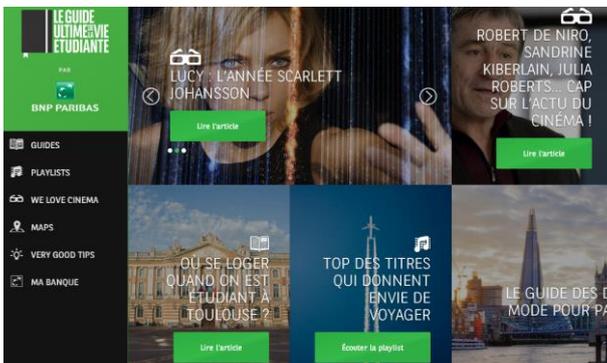
• Distribution

•• BNP Paribas : un site de bons plans pour attirer les étudiants



BNP Paribas vient de mettre en ligne « Le guide ultime de la vie étudiante », un site internet de bons plans à destination des étudiants. S'inspirant du concept éditorial développé par « Melty », on y retrouve plus d'une centaine de contenus originaux intégrant articles, playlists musicales, cartes des bons plans, infographies, jeux concours.

L'enjeu pour la banque reste toutefois d'attirer les jeunes vers ses offres et services puisqu'au gré de leur navigation sur le site, les jeunes internautes peuvent découvrir la carte bancaire « We Love Cinema », les applis mobiles de l'enseigne, souscrire un prêt pour financer leurs études, les frais de location de leur studio ou leur permis de conduire et, au final, ouvrir un compte.



Cbanque • 15.09.2014 • [BNP Paribas : un site de bons plans pour attirer les étudiants](#)

•• Boursorama Banque tente la carte de l'humour interactif pour séduire de nouveaux clients



Boursorama Banque, qui a passé le cap des 500 000 clients en décembre 2013, a annoncé ce lundi la mise en ligne d'un site web proposant une « expérience interactive inédite ».

L'internaute qui se rend sur le site 500000clientscontentsetvous.fr se voit ainsi poser 9 questions factuelles ou plus impromptues (« Aimez-vous les pandas ? »). A chaque fois, à l'écran, une cinquantaine de personnes, censées représenter un échantillon de clients de Boursorama Banque, jouent une saynète à vocation humoristique. Ce « dialogue interactif » a un unique objectif, non dissimulé : « convaincre et susciter l'adhésion du plus grand nombre », pour reprendre les termes du communiqué de presse.



Cbanque • 15.09.2014 • [Boursorama Banque tente la carte de l'humour interactif pour séduire de nouveaux clients](#)

•• Une unité d'intervention mobile aux couleurs d'Allianz



Allianz France se rapproche de ses clients en se dotant d'un camion destiné à intervenir sur les lieux d'un sinistre et à mener des actions de prévention.

Cette unité d'intervention mobile sera utilisée en cas d'événements climatiques de grande ampleur par les équipes indemnisation pour accueillir et orienter les clients sinistrés. Mobilisable dans les douze heures suivant une catastrophe, ce camion pourra également être mis à disposition d'agents généraux dont les locaux auront été endommagés. Allianz France entend aussi utiliser ce véhicule pour organiser localement des événements avec ses agents.



L'Argus de l'Assurance • 05.09.2014 • [Une unité d'intervention mobile aux couleurs d'Allianz](#)

●● Le groupe MACSF repense sa distribution



Stéphane Dessirier, directeur général du groupe mutualiste a présenté un projet de réorganisation visant notamment à s'adapter aux évolutions du profil et du mode de consommation de ses sociétaires. Il entend ainsi repenser le rôle de ses agences et de ses services client.

« Les cinq centres de relation clients seront déchargés d'une partie des tâches administratives et pourront davantage se consacrer au multi-équipement et à la prise de rendez-vous », explique Stéphane Dessirier. Les 80 agences de la MACSF, réparties sur tout le territoire, seront quant à elles, entièrement tournées vers le conseil et la vente.

Le rôle des agences n'est pas remis en question mais « à l'horizon 2020, ces implantations seront largement réorganisées autour de deux modèles de contacts physiques avec nos sociétaires : en maisons des professionnels de santé ou en bureaux de réception de clientèle », ajoute Stéphane Dessirier

L'Argus de l'assurance • 15.09.2014 • [Le Groupe MACSF repense sa distribution](#)

●● La révolution numérique contraint les banques à former massivement leurs salariés

La vague numérique met actuellement les banques au défi de repenser le rôle de l'agence, de redéfinir la relation entre les conseillers et les clients, et donc de faire évoluer massivement les métiers des salariés.

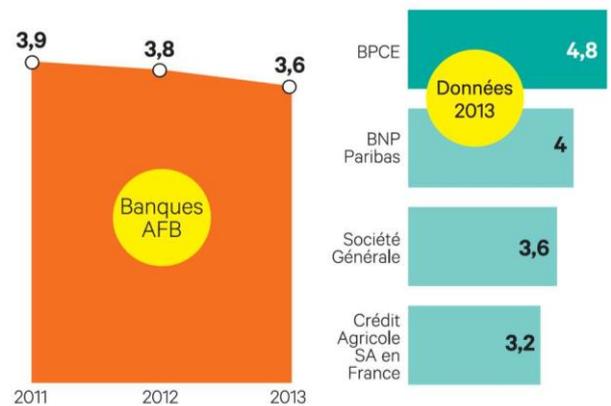
Pour répondre à ces défis, d'ici deux à trois ans, tous les conseillers des banques françaises devront être en mesure de s'adresser à un client mieux informé et plus

exigeant, quel que soit le canal (face à face, téléphone, Internet). Or, cette mue nécessaire intervient dans un environnement économique peu porteur, qui a conduit toutes les banques françaises à entamer des programmes de réduction de coûts.

Dans ce contexte, les modèles pédagogiques sont en pleine évolution à l'image de BPCCE qui démocratise ses classes virtuelles ou encore BNP Paribas qui mise sur le modèle des MOOC (« massive open online course »).

Baisse de la dépense consacrée à la formation dans les banques

La part des dépenses de formation par rapport à la masse salariale
En %



Les Echos • 17.09.2014 • [La révolution numérique contraint les banques à former massivement leurs salariés](#)

● Moyens de paiement

●● MasterCard accélère l'adoption du paiement mobile



MasterCard établit un standard pour l'acceptation des paiements sans-contact en Europe. Deux téléphones sur trois seront compatibles NFC d'ici 2018.

« Les Européens peuvent déjà utiliser des cartes sans-contact ou des supports de paiement mobile compatibles NFC dans 36 pays en Europe. Leur enthousiasme pour ce mode de paiement simple et sécurisé est évident » explique Javier Perez, Président de MasterCard Europe.

MasterCard a établi une liste de dates de mise en conformité incluant des délais de mise en œuvre suffisants pour absorber le cycle de vie normal d'un terminal de paiement : les terminaux peuvent être remplacés à la fin de leur cycle de vie et au plus tard le



1er janvier 2020 et les nouveaux terminaux doivent être conformes au nouveau standard pour les déploiements commençant après le 1er janvier 2016.



Finyear • 16.09.2014 • [MasterCard accélère l'adoption du paiement mobile en aidant les Européens dans leur passage au sans-contact d'ici à 2020](#)

●● Le chèque français n'est toujours pas en voie d'extinction

La BCE vient de rendre publique les statistiques 2013 relatives aux paiements scripturaux (hors espèces). 100 milliards de paiements ont ainsi été effectués l'an passé dans l'Union européenne en 2013. Un chiffre en hausse de 6% par rapport à 2012. Les paiements par carte bancaire s'y taillent la part du lion, puisqu'ils représentent 44% de ce total, en hausse de près de 10%.

D'autre part, les statistiques confirment encore l'originalité des français. En effet, l'usage des chèques représente toujours 13,58% des paiements, en baisse d'à peine 2% par rapport à 2012. Ce moyen de paiement a quasiment disparu chez la plupart de nos voisins.



Cbanque • 12.09.2014 • [Le chèque français n'est toujours pas en voie d'extinction](#)

● Réglementaire

●● La BCE va revoir son accord de confidentialité avec les banques

La Banque Centrale Européenne a annoncé qu'elle allait modifier l'accord de confidentialité conclu avec les banques soumises à ses tests de résistance, des institutions financières allemandes l'ayant jugé incompatible avec la réglementation nationale qui les

oblige à publier les informations susceptibles d'affecter leur cours de Bourse.

Pour rappel, les tests de résistance réalisés par les BCE visent à jauger la capacité des banques européennes à résister à des crises éventuelles avant que l'institution de Francfort endosse début novembre la responsabilité de la supervision du secteur.

Les Echos • 16.09.2014 • [La BCE va revoir son accord de confidentialité avec les banques](#)

●● Crowdfunding : un décret fixe le plafond des prêts et les obligations des plateformes

Les nouvelles règles du jeu du financement participatif entreront en vigueur à compter du 1er octobre 2014. Un décret, publié cette semaine au Journal Officiel, vient préciser les obligations des plateformes internet et les statuts de conseillers ou d'intermédiaires en financement participatif ainsi que les plafonds applicables aux prêts.



Ainsi, pour le financement participatif sous forme de prêts, un porteur de projet ne pourra pas emprunter plus d'un million d'euros par projet. Le décret limite également la participation des particuliers à 1 000 euros par personne et par projet, remboursable sur une durée maximale de 7 ans.

Concernant la partie administrative, les plateformes seront tenues de mettre à la disposition des emprunteurs et des prêteurs un contrat-type de prêt ainsi qu'un outil permettant aux prêteurs d'évaluer leur capacité de financement. Tout financement devra, par ailleurs, faire l'objet d'un contrat de prêt écrit (ou sur un support durable).

Cbanque • 17.09.2014 • [Crowdfunding : un décret fixe le plafond des prêts et les obligations des plateformes](#)

● Fusions-Acquisitions ● Partenariats

●● La MNH met la main sur la BFM



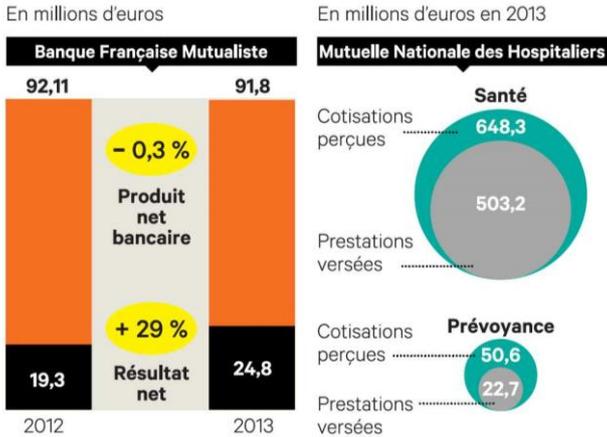
C'est une première dans le monde mutualiste, même si de nombreux assureurs, tels que AXA, Groupama ou encore la Macif ont déjà franchi le pas en développant des services financiers.

La Mutuelle Nationale des Hospitaliers a annoncé lundi sa montée au capital de la Banque Française Mutualiste.



A l'horizon 2016, la mutuelle devrait devenir le premier actionnaire en injectant 96,4 millions d'euros dans le capital de la banque. L'objectif affiché par la MNH étant de consolider ses fonds propres et de renforcer sa structure bilancielle mais aussi de doper l'activité de la BFM en diversifiant ces offres.

Les chiffres clefs des deux groupes

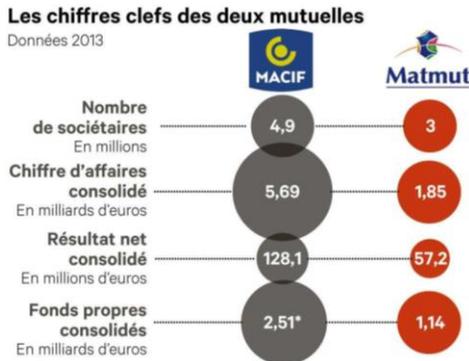


Les Echos • 16.09.2014 • [La MNH met la main sur la BFM](#)

Le projet de rapprochement entre la Macif et la Matmut progresse

Fin juin, la **Macif** et la **Matmut** avaient signé une lettre d'intention en vue de renforcer leur alliance au sein de **Sferen**, la Société de groupe d'assurance mutuelle (Sgam) dont la Maif a décidée de sortir. Avec en point de mire, la constitution, « à terme », au travers de cette Sgam « d'un groupe d'assurance fondé sur des valeurs communes tout en préservant l'identité de chaque affiliée ». Le dossier du rapprochement entre la Macif et la Matmut doit être abordé lors du comité d'entreprise

qui se tiendra le 24 septembre. Il est toujours prévu que le nouveau projet Sferen aboutisse au cours du premier semestre 2015.



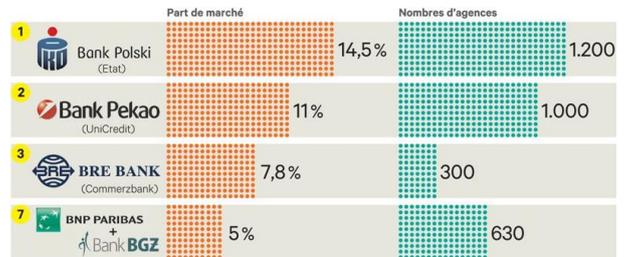
Les Echos • 16.09.2014 • [Le projet de rapprochement entre la Macif et la Matmut progresse](#)

BNP Paribas conclut l'achat de Bank BGZ



BNP Paribas veut rentrer dans le Top 6 des banques polonaises, avec une part de marché de 5% d'ici à 3 ans. Elle vise une croissance de son activité de plus de 8% par an.

A la recherche de relais de croissance dans des zones plus dynamiques que son marché domestique, BNP Paribas renforce sa position sur le marché polonais. Présente sur ce territoire depuis le rachat de Fortis, via sa filiale BNP Paribas Polska, la banque de la rue d'Antin finalise actuellement l'acquisition de **BGZ** auprès de **Rabobank**, pour 1,1 milliard d'euros.



Les Echos • 18.09.2014 • [BNP Paribas conclut l'achat de Bank BGZ, une filiale polonaise de Rabobank](#)



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

csaconsulting est devenu en 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, Payments & Cash Management et Maîtrise des Risques & Contrôle Interne.