

Le Bulletin de Veille

3 avril 2015

Numéro 202

Insolite	2	Towers Watson : la génération Y se détournerait des assureurs traditionnels	3
Carambar reprend vos francs oubliés pour faire des dons à une association	2	Digital	4
Actualités	2	Du digital pour tous à la Société Générale.....	4
La finance participative accélère son incroyable expansion	2	Hiscox renforce son extranet courtiers.....	4
Pékin change la donne en garantissant les dépôts bancaires	2	Les « fintechs », une menace pour les banques ?.....	4
Le Crédit Mutuel, meilleure banque française selon Global Finance	2	Paiements	5
Offres	3	MyWallet : le paiement internet sécurisé par selfie !....	5
Novelia lance une assurance automobile pour jeunes conducteurs.....	3	Final crée une carte de paiement anti-fraude	5
La Banque Postale se lance dans la santé collective	3	Réglementaire	5
Affacturage collaboratif : solution innovante portée par l'UGAP et La Banque Postale	3	La FBF joue sur la peur face à la modernité	5
Distribution	3	Le fonds de résolution unique cherche toujours son filet de sécurité	6
		Rapprochements	6
		Axa finalise une acquisition en Pologne.....	6

Une coquille s'est glissée dans le numéro 201, l'article « **Un nombre croissant de Business Angels en France** » a été attribué à tort à **Assurance & Banque 2.0** au lieu de **Finyear**.

Insolite



31 mars 2015 • Le Figaro

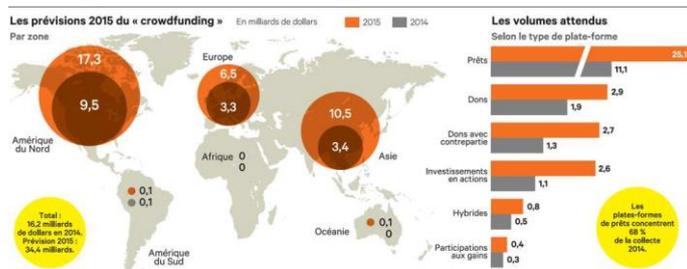
Carambar reprend vos francs oubliés pour faire des dons à une association

La marque de confiserie a lancé cette semaine son opération « la blague à 1 franc » dont le but est de récolter des dons pour l'association Le Rire Médecin.



Du 31 mars au 3 mai 2015, Carambar invite les Français à retrouver leurs francs oubliés et à venir les échanger dans une boulangerie partenaire ou auprès du « truck Carambar » qui sillonne la France contre des Carambar. La marque explique que « les francs récoltés seront reversés sous forme de dons à l'association « **Le Rire Médecin** », première association de clowns professionnels à l'hôpital, dont la mission est de redonner le sourire aux enfants hospitalisés ». Autre solution, envoyer une photo sur le site de l'opération ([Site](#)) ou tweeter une [#blaguea1franc](#) en mentionnant @carambar_France ! ●●●

Actualités



31 mars 2015 • Les Echos

La finance participative accélère son incroyable expansion

Les sites de « crowdfunding » ont collecté 16,2 Mds\$ en 2014, une croissance de 167 % marquée par une forte croissance en Asie.

Les particuliers et les « institutionnels » ont investi, donné ou prêté 16,2Mds\$ dans le monde grâce aux plateformes de **crowdfunding**. Les motivations des investisseurs sont classiques : la recherche d'un certain rendement. De ce fait, les plateformes

de prêts concentrent 68% de la collecte de 2014 (11,08 Mds\$, soit +223% sur un an), bien loin devant les sites permettant d'entrer au capital d'une PME ou d'accorder un don. ●●●

31 mars 2015 • Les Echos

Pékin change la donne en garantissant les dépôts bancaires

Pékin va mettre en place, à compter du 1^{er} mai prochain, un système de garantie des dépôts bancaires.

Les dépôts bancaires seront couverts à hauteur de 500 000 yuans (**75.000 euros**), représentant ainsi 99% des déposants chinois. Cette mesure va rendre possible l'instauration de la concurrence sur le taux de rémunération de l'épargne des ménages chinois. Ce dernier était jusqu'à présent plafonné et avec un taux de crédit défini par un plancher. Le bénéficiaire des banques se voyait assuré par ce différentiel de taux. Il est alors envisageable d'espérer une concurrence des établissements bancaires sur la rémunération de l'épargne. ●●●



30 mars 2015 • Cbanque.com

Le Crédit Mutuel, meilleure banque française selon Global Finance

Global Finance vient de dévoiler son classement des meilleures banques mondiales.



Le groupe **Crédit Mutuel** obtient la distinction pour le marché français et met ainsi fin à deux années de domination de **BNP Paribas** qui, en 2013, avait même décroché le titre pour l'ensemble du marché ouest-européen, avant d'être détrôné en 2014 par **ING**. La banque néerlandaise présente en France via sa filiale **ING Bank France** et la banque en ligne **ING Direct** conserve d'ailleurs son titre en 2015. ING, logiquement, est distinguée sur son marché d'origine, les Pays-Bas, mais aussi en Belgique, où elle dispose d'un réseau d'agences. **DZ Bank** remporte le titre en Allemagne, la **Lloyds** au Royaume-

Uni, **Caixa Bank** en Espagne, **Intesa Sanpaolo** en Italie et **UBS** en Suisse. ●●●

Offres



30 mars 2015 • L'Argus de l'assurance

Novelia lance une assurance automobile pour jeunes conducteurs

Le contrat e.Nov Starter de Novelia permet aux jeunes conducteurs de bénéficier d'une réduction de 25% sur leur assurance automobile.



Baptisée **e.Nov Starter**, cette offre conçue en partenariat avec **Assurancepermis9** vise à récompenser les modes de conduite « responsables » : les jeunes conducteurs bénéficient d'une réduction de 25% à la souscription s'ils s'engagent à participer à un coaching automobile. Le contrat propose **trois formules d'assurance** avec des garanties d'assistance en inclusion (véhicule de remplacement, taxi). Il offre aussi une série de réductions auprès des partenaires comme par exemple pour le contrôle technique chez **Autosur** ou l'abonnement au télépéage **Vinci**. ●●●

1er avril 2015 • Les Echos

La Banque Postale se lance dans la santé collective

La signature du partenariat avec La Mutuelle Générale et Malakoff Médéric marque une nouvelle étape dans le développement de La Banque Postale sur le marché des entreprises.



En vue de la généralisation prochaine de la complémentaire santé d'entreprise (ANI), le groupe bancaire va distribuer une offre de santé collective. D'un point de vue opérationnel, La **Mutuelle Générale** apporte au bancassureur un **outil d'aide à la vente** alors que **Malakoff Médéric** fournit un **outil de gestion des contrats**. D'ici la fin de l'année,

Malakoff Médéric doit monter au capital de cette filiale à hauteur de 14%, la Mutuelle Générale restant à 35%.

Selon Catherine Kerrevel, directrice générale de **La Banque Postale Santé**, l'objectif affiché du groupe est de réaliser « 16 000 à 17 000 contrats santé d'entreprise pendant la campagne ANI ». ●●●



Affacturation collaboratif

Article mis en ligne le jeudi 19 mars 2015

Partager



Une solution innovante d'affacturation collaboratif portée par l'UGAP au profit de ses fournisseurs : une opération triplement « gagnante »

L'UGAP met en place, en lien avec « La Banque Postale Crédit Entreprises », une solution dite d'affacturation collaboratif offrant aux entreprises titulaires des marchés de la centrale d'achat des conditions de paiement très avantageuses de leurs factures, dans des délais ramenés à quelques jours. Au travers de ce nouveau dispositif, l'UGAP renforcera son attractivité auprès des amonts

31 mars 2015 • Finyear

Affacturation collaboratif : solution innovante portée par l'UGAP et La Banque Postale

La centrale d'achat public, met en place, en lien avec La Banque Postale, une solution dite d'affacturation collaboratif, offrant aux entreprises titulaires de ses marchés des conditions de paiement très avantageuses de leurs factures, dans des délais ramenés à quelques jours.

Les 600 fournisseurs de l'**UGAP** vont avoir la possibilité de céder leurs factures, en totalité ou au cas par cas, selon leurs besoins de trésorerie, à **La Banque Postale Crédit Entreprises**, filiale de La Banque Postale. Ils bénéficieront alors d'un paiement en quelques jours leur permettant de réaliser un gain en trésorerie de 20 à 25 jours. Les factures cédées à La Banque Postale seront ensuite payées par l'UGAP à cette dernière, à échéance de 30 jours. ●●●

Distribution

31 mars 2015 • Assurance & Banque 2.0

Towers Watson : la génération Y se détournerait des assureurs traditionnels

Towers Watson dévoile une étude (dé)montrant que la génération Y, très attachée au Net et aux réseaux sociaux, se détournent des assureurs traditionnels.

En France, une grande proportion des consommateurs indique préférer acheter ses produits d'assurance directement auprès

d'une compagnie d'assurance (3/4 des Français interrogés sur les assurances automobile et habitation). Le **prix** est considéré comme le facteur principal de changement de compagnie (assurance automobile : 54% et MRH : 52%). Selon l'enquête menée par **Towers Watson**, près de 50 % des Français ne comprennent pas bien à quoi correspondent les différentes couvertures d'assurance. Ils sont d'ailleurs plus nombreux que leurs voisins européens à déclarer que cette mauvaise compréhension provient du fait que les explications fournies sont insuffisantes et que les produits proposés sont trop complexes.

En effet, parmi les français qui ne comprennent pas bien les produits d'assurance, 51% pensent que les polices d'assurance ne sont pas claires et 44% jugent que les produits d'assurance sont trop compliqués à comprendre. ●●●

Digital



30 mars 2015 • Les Echos

Du digital pour tous à la Société Générale

La banque distribue des tablettes tactiles auprès de 90 000 collaborateurs. Une démarche « plus complexe qu'elle n'y paraît », juge Françoise Mercadal-Delasalles, directrice des ressources et de l'innovation.



D'ici **septembre 2015**, la quasi-totalité des salariés français de **Société Générale** et environ 30 000 autres à l'international auront reçu une tablette tactile, pour une utilisation professionnelle et de loisir. Les informaticiens de la banque ont développé **une vingtaine d'applications destinées aux collaborateurs, du mail à la consultation de vidéos internes en passant par l'annuaire ou le service de réservation de place en crèche**. Trente autres devraient suivre prochainement mais les applications métiers proprement dites, celles utilisées par les conseillers en agence, ne sont pas prévues pour tout de suite.

Chargée de la transformation numérique de la Société Générale, Françoise Mercadal-Delasalles estime qu'un tiers des 148 000 salariés du groupe sont déjà « hyperconnectés ». L'enjeu porte sur les autres. « *Les premiers équipés, répartis*

partout dans le groupe, doivent devenir des ambassadeurs », relève la dirigeante. ●●●

The screenshot shows the Hiscox website interface. At the top, there is a red navigation bar with the Hiscox logo and three menu items: 'Choix du produit', 'Choix de la couverture', and 'Informations sur l'assuré'. Below this, there are three columns of content. The left column contains links to 'Informations générales', 'Centre de documentation', 'Hiscox - diagnostiqueurs immobiliers', and 'La garantie Tous risques bureaux pour quoi faire?'. The middle column features a 'Connexion Courtier' form with fields for 'Utilisateur' and 'Mot de passe', and a 'Connexion' button. The right column has a 'Bienvenue' message and a list of services available on the site. At the bottom, there is a 'Comment se connecter:' section with a 'Contact' link.

30 mars 2015 • Assurance & Banque 2.0

Hiscox renforce son extranet courtiers

L'assureur spécialiste vient de renforcer une nouvelle fois ePhoenix, l'infrastructure d'interaction avec ses courtiers.



Lancé, il y a 9 ans, l'Extranet **ePhoenix** sert d'outil d'échange entre l'assureur et ses courtiers. Il lui permet de traiter les demandes d'assurance dédiées aux professionnels. En plus des fonctionnalités existantes, les utilisateurs ont d'autres possibilités comme : éditer et valider des avenants en ligne pour les polices émises avec ePhoenix (changement de CA, augmentation des franchises, changement des montants de garantie, ajout/suppression d'activités, changement de la dénomination de l'entreprise..) ; éditer immédiatement des attestations d'assurance pour les polices et avenants émis avec ePhoenix ; réaliser de nouvelles affaires avec le produit « Votre activité by Hiscox » (RC professionnelle des professions du bien-être, des services à la personne, du périscolaire, coaching, etc...). ●●●

31 mars 2015 • Les Echos

Les « fintechs », une menace pour les banques ?

Face à la montée en puissance des Fintechs, les banques restent sereines.

Les **fintechs** cherchent à séduire leurs clients en vantant les mérites de leurs plateformes, plus ergonomiques et plus souples. Néanmoins, face à la multiplication des solutions de paiement, les groupes bancaires estiment que ces dernières ne sont pas

de nature à pouvoir les concurrencer. Le responsable d'un établissement bancaire français fait d'ailleurs valoir que « **les moyens de paiement, ce n'est pas de la banque** ». Des hypothèses de rapprochement entre banque et fintechs sont d'ailleurs plus à l'ordre du jour tel en démontre l'achat par **Boursorama** de **Fiduceo.**, **fintech** spécialisée dans l'agrégation de comptes en banques.

Pour autant, les grands établissements estiment à ce stade que **le cœur du métier de banquier n'est pas menacé** par les fintechs, en raison notamment des barrières à l'entrée, avec en premier lieu **les exigences très fortes en matière de conformité**. La profession estime aussi que, « **la banque est considérée comme un partenaire de confiance, un coffre-fort qui sait garder les informations qu'on lui donne** ». ●●●

Paie m e n t s



1^{er} avril 2015 • Le Journal du Net

MyWallet : le paiement internet sécurisé par selfie !

La biométrie permet de s'assurer de l'identité de la personne qui réalise la transaction, ce qui la rend plus sûre en cas de vol de carte bancaire, mais aussi non-répudiable par le client.

Les algorithmes de reconnaissance faciale sont aujourd'hui proposés aux banques afin de leur permettre de sécuriser à la fois les distributeurs de billets mais aussi les paiements sur internet. Les ingénieurs de **Morpho** veulent que les internautes enregistrent leur visage dans une application sur leur smartphone. L'application réalise la correspondance entre le visage et la photo stockée sur le passeport en lisant la puce RFID de celui-ci. L'internaute peut ensuite ajouter ses numéros de carte bancaire.

Désormais, il lui suffit de prendre un « selfie » pour valider un achat. Ce système présente un argument de poids pour séduire les banques qui pourraient aussi l'installer sur leurs distributeurs de billets. ●●●



The credit card was broken. We fixed it.

The next time you hear about a big credit card breach, you can relax.

Final eliminates the hassle associated with a cancelled card, fraud, or theft. Don't waste time re-establishing your payment relationships. Don't worry about missing important bills or about constantly checking your statement.



30 mars 2015 • C'est pas mon idée

Final crée une carte de paiement anti-fraude

Fort de leur expérience, les fondateurs de Final ont développé une carte de paiement anti-fraude fondée sur le principe d'un numéro jetable.



Les fondateurs de **Final** se sont inspirés du concept de carte à usage unique qu'ils ont ensuite complété pour améliorer l'expérience utilisateur et les fonctionnalités associées. L'offre comprend donc une carte physique plastique produisant un nouveau numéro, jetable, pour chaque transaction exécutée. Ainsi, dans le cas d'un piratage dans les systèmes informatiques du marchand, le porteur ne court aucun risque, les données enregistrées ne sont absolument pas réutilisables. L'intégration dans un porte-monnaie mobile est aussi embarquée. ●●●

Réglementaire



31 mars 2015 • C'est pas mon idée

La FBF joue sur la peur face à la modernité

Face à l'échéance la transposition de la DSP2 en France à horizon 2017, la FBF renonce tant bien que mal à son monopole.



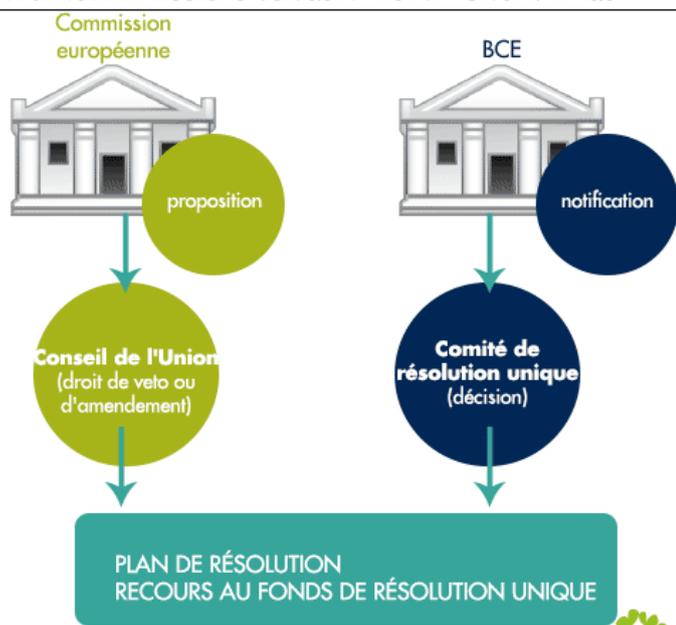
Dans le cadre du projet de directive européenne des services de paiement (DSP2), les banques auraient l'obligation de mettre à disposition des établissements de paiement certaines informations sur les comptes de leurs

clients (par exemple la disponibilité des fonds nécessaires à l'exécution d'une opération), sur demande de ces derniers.

Il s'agit d'une brèche ouverte dans le monopole bancaire, alors que les banques possèdent aujourd'hui un avantage exclusif, notamment dans la gestion de moyens de paiement autres que la carte bancaire (dont les virements).

Ne pouvant admettre qu'elles souhaitent protéger leur monopole, les banques affirment accueillir la concurrence à bras ouvert mais craindre pour la sécurité des données qu'elles devront partager. ●●●

MÉCANISME DE RÉOLUTION UNIQUE : PRÉSENTATION SYNTHÉTIQUE



25 mars 2015 • L'Agefi

Le fonds de résolution unique cherche toujours son filet de sécurité

Les participants n'ont pas trouvé le moyen d'assurer la crédibilité du FRU, doté la première année d'environ 12 Mds€ seulement.

Au 1^{er} janvier 2016, le Conseil de résolution unique doit devenir l'autorité compétente en cas de crise d'insolvabilité des 250 plus grandes banques européennes. Le Fonds, qui sera officiellement établi le 1er janvier 2016, peut théoriquement se financer sur les marchés mais sa dotation ne dépassera pas les 13 Mds€ dont à peine 7 Mds€ la première année. En février dernier, la dernière réunion du groupe de travail des ministères des Finances s'est soldée sur un échec au point d'inquiéter la Commission européenne. Le directeur du Trésor, Bruno Bézard, indiquait devant le Sénat : « le calibrage du Fonds paraît approprié; nous examinons cependant l'opportunité d'instituer une garantie publique, au moins pendant la période transitoire, au

cas où sa taille ne serait pas suffisant ». « La France est favorable à une solution qui assure une mutualisation aussi poussée que possible des financements complémentaires mis en place pendant la période transitoire », indiquait-on hier au Trésor.

●●●

Rapprochements

19 mars 2015 • News Assurances Pro

Axa finalise une acquisition en Pologne

Le groupe Axa débourse 140 M€ pour acquérir BRE Assurance. Une opération assortie d'un accord de distribution exclusif avec la banque polonaise mBank



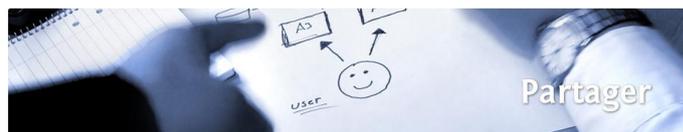
Axa vient de finaliser l'acquisition de BRE Assurance, une filiale de la banque polonaise mBank qui intervient sur le marché de l'assurance dommages aux biens. Axa va bénéficier, en assurance dommages aux biens et en prévoyance notamment, du réseau de vente physique composé de 250 agences et des capacités de souscription en ligne de mBank

●●●



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

csaconsulting est devenu en 20 ans un partenaire privilégié des principaux groupes bancaires et d'assurance, en France et à l'international. Cultivant une véritable alternative aux grands cabinets de conseil, notre approche est opérationnelle, pragmatique et apporte à nos clients une réelle plus-value en toute objectivité.



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