



Sommaire

● Insolite de la semaine...	1
●● Arrêtez de « Spockifier » les billets	1
● Actualités	1
●● La production en marque blanche tire les revenus du Crédit Mutuel Arkea	1
●● Société Générale refond sa banque d'investissement	2
●● Les mutuelles du Gema ont gagné du terrain en 2014	2
● Nouvelles Offres	2
●● Caisse d'Épargne, de l'écureuil au Koala	2
●● L'inclusion financière, nouvel eldorado?	3
● Technologie • Digital	3
●● Les titres restaurant en plein mutation mobile ..	3
●● La biométrie à la conquête des applis bancaires	3
● Distribution	4
●● Le site Inspeer.me donne le coup d'envoi à l'assurance collaborative en France	4
●● Trōv stimule la souscription d'assurance	4
●● Chez les mutualistes, l'agence bancaire n'a pas dit son dernier mot	4
● Moyens de paiement	5
●● M-paiement : quand la banque donne l'exemple	5
● Réglementaire	5
●● Le Gema souhaite toujours une « amélioration du fonctionnement des comparateurs »	5
●● Le nouveau Groupement des comparateurs d'assurances veut renouer le dialogue avec les mutuelles	5
● Fusions-Acquisitions • Partenariats	6
●● Scor hérite d'un premier actionnaire japonais ..	6
●● Assurance voyage : Ace, nouveau partenaire de Transavia	6

● Insolite de la semaine...

●● Arrêtez de « Spockifier » les billets

La récente mort de Leonard Nimoy, alias monsieur Spock dans la série « Star Trek » en a laissé certains inconsolables. Des anonymes se sont lancés dans le détournement de billets de 5 dollars canadiens. A l'effigie de l'ex-Premier ministre canadien Wilfrid Laurier, qui a quelques traits communs avec l'acteur américain, ces coupures sont redessinées pour afficher le portrait de monsieur Spock. La Banque du Canada estime qu'« écrire ou marquer des billets de banque est inapproprié tant ils sont le symbole de notre pays et une source de fierté nationale »,



20 minutes • 04.03.2015 • [Arrêtez de « Spockifier » les billets de 5 dollars](#)

● Actualités

●● La production en marque blanche tire les revenus du Crédit Mutuel Arkea



Le **Crédit Mutuel Arkéa** a affiché en 2014 un résultat net de 269 millions d'euros, en hausse de 26,6 %, et ses revenus ont atteint 1,7 milliard d'euros, en progression de 6,4 %. Les activités sous-traitées à Arkéa génèrent désormais 25 % des revenus du groupe.

Le déploiement commercial du groupe a permis à l'établissement d'augmenter son fonds de commerce de 2 % l'an dernier, soit un solde net de près de 67.000 clients supplémentaires. Sa filiale de banque en ligne Fortunéo fait beaucoup mieux, avec une progression de 16 % du nombre de ses clients. Le groupe tire chaque année davantage profit de son modèle original de contrats de sous-traitance en « marque blanche ». A titre d'exemple, sa filiale Monext gère l'ensemble du système de paiement d'Amazon en France. Arkéa a également noué des contrats avec Carrefour, Auchan, Système U ou Brink's.



Crédit Mutuel Arkéa continue par ailleurs de renforcer sa présence auprès des entreprises, en s'appuyant sur les 19 délégations qu'il compte à travers toute la France. L'an dernier, il a accordé 3,2 milliards d'euros de crédits aux PME, ETI et aux professionnels, soit une production en hausse de 33 %.



Les Echos • 03.03.2015 • [La production en marque blanche tire les revenus du Crédit Mutuel Arkea](#)

● Société Générale refond sa banque d'investissement



Société Générale réorganise ses activités de marché pour doper sa conquête commerciale. La banque de la Défense accélère sa mutation vers le financement désintermédié. Le groupe met pour ce faire la dernière main à la réorganisation de ses lignes métiers.

Premier volet : ses activités de marché vont être recentrées autour de deux piliers (produits de taux et actions) afin de mieux en diffuser l'expertise à l'ensemble des métiers. En outre, une force commerciale commune aux métiers actions et taux est en train d'être mise en place. Société Générale va aussi renforcer l'autonomie géographique de ses filiales.

Ce nouveau cap se double de la création d'une division d'une centaine de personnes commune entre les métiers de financement et de marché. L'objectif : mieux déployer son modèle de financement « originate to distribute ». Cette division qui devrait s'appeler « asset backed products » va regrouper une palette de métiers hybrides : la structuration et le trading de produits titrisés, la titrisation et le trading de prêts d'acquisition à effet de levier (CLO de LBO), etc. Echéance de la mise en ordre de marche ? Fin juin au plus tard.



Les Echos • 11.01.2015 • [La Société Générale refond sa banque d'investissement](#)

● Les mutuelles du Gema ont gagné du terrain en 2014



En assurances de biens et de responsabilité, les mutuelles du **Gema** ont gagné plus de 360 000 sociétaires l'an dernier. Avec l'arrivée début 2015 de **Groupama**, de la **MACSF** et du **Conservateur**, le **Gema** totalise désormais 17,9 milliards d'euros de cotisations en assurances de biens et de responsabilité, 11,3 milliards en assurance-vie et 2 milliards en santé-prévoyance.

Les membres du Gema n'ont pas été en reste non plus en assurance de personnes (+ 8 %, à 10,1 milliards d'euros). Elles ont gagné des parts de marché en assurance-vie, avec une progression de 11 % de leur collecte brute, à 9,5 milliards d'euros, sur un marché en hausse de 8 %. Surtout, elles ont pesé pour 14 % de la collecte nette totale (solde entre les entrées et les sorties d'argent), soit plus que leur part de marché.

« Ces bons chiffres commerciaux ne se font pas au détriment de la solidité de nos mutuelles », note Arnaud Chneiweiss, le secrétaire général du Gema. Le taux de couverture moyen du capital de solvabilité requis (SCR) de 277 % pour les mutuelles du Gema, est voisin de celui du marché.

Les Echos • 03.03.2015 • [Les mutuelles du Gema ont gagné du terrain en 2014](#)

● Nouvelles Offres

● Caisse d'Épargne, de l'écureuil au Koala



La **Caisse d'Épargne d'Ile de France** a choisi de s'associer avec **Capital Koala**, dont elle devient désormais le partenaire (apparemment) exclusif.

Pour mémoire, l'idée de base de cette jeune pousse française est de faire bénéficier les consommateurs de réductions sur leurs achats en ligne, auprès de plus de 1 500 commerçants (dont de grandes enseignes : Amazon, Carrefour, FNAC, Voyages SNCF...). Cependant, au lieu de leur « rendre » directement l'argent ainsi économisé, Capital Koala le dépose sur le compte d'épargne préalablement ouvert au nom de leurs enfants, désormais un livret A détenu à la Caisse d'Épargne.

La banque trouve là un moyen original d'inciter à l'ouverture de livrets. De plus, dans la durée, l'alimentation régulière, même avec les petites sommes que permettent d'économiser les promotions de Capital Koala, représente également une opportunité de maintenir la



notoriété des « marques » Livret A et Caisse d'Épargne chez les clients.

Pour la startup, ce partenariat fait suite à des accords successifs avec Monabanq, ING Direct et LCL, qui semblent avoir disparu de son offre.

Épargnez sans y penser avec Capital Koala

Vos achats en ligne rapportent de l'argent sur le livret A de vos enfants.

La Caisse d'Épargne vous permet d'épargner automatiquement sur le livret A de vos enfants grâce à son partenariat avec Capital Koala. Vous bénéficiez de remboursements à chacun de vos achats en ligne chez les 1 500 e-commerçants partenaires.




Capital KoalaTM vous rembourse en moyenne 5% (jusqu'à 20%) du montant de vos achats, directement sur le livret A ouvert au nom de vos enfants.⁽²⁾



C'est pas mon idée • 01.03.2015 • [Caisse d'Épargne, de l'écureuil au Koala](#)

● L'inclusion financière, nouvel eldorado ?



Il y a d'abord eu **American Express** et son « Financial Innovation Lab », voici maintenant le tour de **JPMorgan Chase** avec « Financial Solutions Lab » (Fin-Lab). Dans les deux cas, l'un des principaux objectifs fixés est de promouvoir les idées et les solutions en faveur de l'inclusion financière des américains les plus fragiles.

La banque vient de lancer une compétition. Le défi, premier d'une série annoncée, s'adresse aux entrepreneurs et aux organisations à but non lucratif, qui, si leur projet est retenu, peuvent espérer recevoir un financement à hauteur de 250 000 dollars (3 millions sont mis en jeu au total), ainsi qu'un accompagnement dédié, comprenant mentorat, apport d'expertise, accès à des partenariats.

La motivation de PMorgan Chase est de profiter des opportunités qu'offre la révolution numérique d'ouvrir des marchés qui, jusqu'à présent, n'étaient pas intéressants pour les banques, mais recèlent désormais des gisements de valeur.



Financial Solutions Lab
CFSI | JPMORGAN CHASE & CO.




FINANCIAL CAPABILITY & JPMORGAN CHASE & CO.

We believe financial insecurity is a global, but solvable problem.

C'est pas mon idée • 04.03.2015 • [L'inclusion financière, nouvel eldorado ?](#)

● Technologie ● Digital

● Les titres restaurant en plein mutation mobile



Natixis Intertitres lance une application mobile et une application tablette en lien avec la carte **Apetiz**, son offre de titres restaurant dématérialisés.

Ces applications permettent la consultation du solde et des opérations, le partage d'addition, l'accès à la liste des restaurants à proximité, etc. Natixis Intertitres travaille avec Natixis Paiements pour enrichir les fonctionnalités sur mobile, comme le paiement via sa plate-forme Smoney.



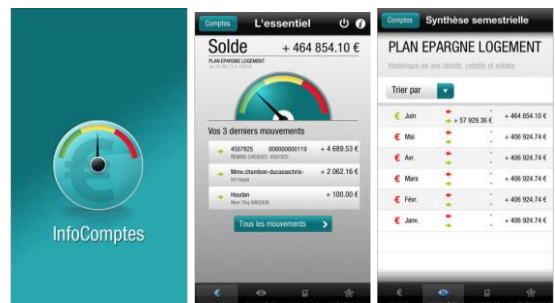
De son côté, **RestoFlash**, le nouvel entrant du titre restaurant sur mobile uniquement, vient de signer avec le Groupement national des indépendants, ce qui lui ouvre des débouchés et offre aux restaurateurs un moyen de communication directe avec leurs clients.

L'Agefi • 05.03.2015 • [Les titres restaurant en pleine mutation mobile](#)

● La biométrie à la conquête des applis bancaires



Le **Crédit Agricole** propose désormais à un échantillon de clients dotés d'un iPhone avec Touch ID et utilisant l'application mobile InfoComptes de s'authentifier au moyen de leur empreinte digitale. Cette nouvelle fonctionnalité a été mise en place grâce à la collaboration entre le CA Store, la Coopérative des Digidulteurs qui rémunère les développeurs, et Harmonie, une société spécialisée en sécurité informatique. Outre-Pyrénées, c'est la **Caixa** qui vient d'adopter la reconnaissance vocale pour Linea Abierta Basic, son application mobile bancaire développée sous Android. La Caixa prévoit d'intégrer l'identification par empreinte digitale.



Compte L'essentiel

Solde + 464 854,10 €

PLAN EPARGNE LOGEMENT

Historique de vos chèques, crédits et soldes

Trier par

Jan	+ 57 903,36 €	+ 464 854,10 €
Mai		+ 406 824,74 €
Avr.		+ 406 824,74 €
Mars		+ 406 824,74 €
Févr.		+ 406 824,74 €
Jan.		+ 406 824,74 €

Vos 3 derniers mouvements

- 456785 0000000119 + 4 889,53 €
- MMA_01marbon-ducasacshre + 2 062,16 €
- Relevé Banq Citi 060315 + 100,00 €

Tous les mouvements >

InfoComptes

L'Agefi • 06.03.2015 • [La biométrie](#)



• Distribution

•• Le site [Inspeer.me](http://inspeer.me) donne le coup d'envoi à l'assurance collaborative en France



Le site [Inspeer.me](http://inspeer.me) est en ligne depuis fin février. Le premier site d'assurance collaborative en

France permet à ses utilisateurs de mutualiser la franchise de leurs assurances dommages (auto, moto, habitation) avec des proches.

Concrètement, après s'être inscrit sur le site et avoir déclaré ses contrats d'assurance, l'utilisateur demande à des proches de contribuer à sa franchise lorsqu'il aura un sinistre. Les utilisateurs ne paient rien tant qu'il n'y a pas eu de sinistre au sein de la communauté. Un algorithme permet à chacun de découvrir sa probabilité statistique d'avoir un dommage.

En cas de sinistre, l'assuré le déclare normalement à sa compagnie puis télécharge le justificatif sur le site. Inspeer se charge ensuite de collecter les fonds auprès des proches qui se sont engagés : c'est seulement à ce moment qu'il se rémunère en prenant une **marque de 10%** sur les fonds collectés.



COMMENT ÇA MARCHE ATOUTS À PROPOS

A l'inscription, je reçois un email de confirmation pour valider mon adresse email. Une fois cette adresse validée, je peux saisir des informations sur mes contrats d'assurance. Ceci permet à mes partenaires inspeer et à moi-même de connaître mon risque de sinistre et de pouvoir déclarer un sinistre.

- 1 Mes indicateurs de confiance et de risque s'ajustent en fonction de mon activité sur inspeer.
- 2 Le renseignement de mes contrats d'assurance.
- 3 Ma jauge de couverture représente la somme que je suis susceptible de collecter en cas de sinistre.
- 4 Mon coffre me permet de récupérer les fonds collectés sur mon compte.

L'argus • 04.03.2015 • [Le site Inspeer.me](http://inspeer.me) donne le coup d'envoi à l'assurance collaborative en France

•• Trōv stimule la souscription d'assurance



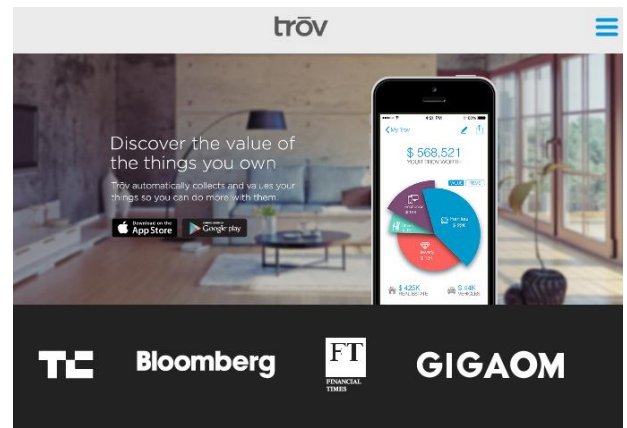
En dehors des assurances obligatoires (pour l'automobile ou l'habitation), les consommateurs sont généralement peu enclins à souscrire des garanties complémentaires pour leurs biens personnels et, lorsqu'ils le font, ils sont démunis au moment d'en déterminer la valeur. **Trōv** apporte une réponse originale à ces deux défis.

Reposant exclusivement sur une application mobile, la startup propose de constituer un inventaire complet

des biens (immobilier, meubles, électronique, objets précieux...) et d'en évaluer la valeur (constamment actualisée) - individuelle, globale et par grandes catégories. Le propriétaire va ensuite se voir suggérer des pistes d'optimisation dans l'exploitation de son patrimoine et une autre option permettra prochainement de souscrire une assurance directement depuis l'application, avec la certitude de bénéficier d'une garantie adaptée.

Outre la visibilité offerte sur la valeur des biens et son évolution avec le temps, l'utilisation est particulièrement simple : reconnaissance à partir d'une photographie, envoi de reçu d'achat par mail, numérisation de code barre, ou encore via un puissant moteur de recherche.

L'exemple de Trōv montre comment un service de ce genre, positionné en amont de l'entrée en relation, peut devenir une composante utile dans une stratégie de promotion de l'engagement client (souscription de contrats, changement importants de situation, confort et confiance lors de la déclaration d'un sinistre).



Collect

the things you own

Filling your Trōv is automatic, with no manual entry required.

C'est pas mon idée • 27.02.2015 • [Trōv stimule la souscription d'assurance](http://trov.com)

•• Chez les mutualistes, l'agence bancaire n'a pas dit son dernier mot

Dans le réseau de la **Bred**, les conseillers vont devenir mobiles : ils pourront répartir leur activité entre plusieurs petites agences proches. En effet, cette dernière appuie son développement sur des agences reformatées : les revenus de son réseau ont progressé de 5 % l'an dernier.

Pour donner l'avantage au conseil, les opérations de banque au quotidien, du ressort du banquier chargé de l'accueil, ne seront ainsi plus assurées que le matin. A



l'instar d'une minorité d'établissements comme le **Crédit du Nord**, l'établissement donne par ailleurs aux clients les numéros de téléphone et les mails directs de leurs conseillers. Il a aussi adopté l'outil informatique de préparation d'entretiens (assistance et suggestion de produits à partir des données personnelles du client),

D'autres banques mutualistes ont fait le même constat. Le **Crédit Agricole Sud Rhône-Alpes** teste ainsi depuis octobre 2012 un nouveau concept d'agences. Dans ces guichets « prototypes » modernisés, le nombre moyen de visites de clients par jour a nettement progressé, passant de 230 à 265 visites entre janvier et novembre 2014.

Les Echos • 05.03.2015 • [Chez les mutualistes, l'agence bancaire n'a pas dit son dernier mot](#)

• Moyens de paiement

•• M-paiement : quand la banque donne l'exemple



À l'issue de presque 2 ans d'expérimentation, le petit établissement communautaire américain **Wintrust Financial** a récemment généralisé son service de retrait d'argent sur GAB par *smartphone*.

Le principe est classique. Au sein de son application de banque mobile, et après authentification, le client prépare sa transaction, choisissant l'automate et le montant de son retrait. Une fois devant l'appareil, il sélectionne l'option ad hoc et il ne lui reste qu'à capturer avec son téléphone le QR code affiché à l'écran pour finaliser l'opération et obtenir la somme désirée.

Le succès est au rendez-vous. Dans la stratégie de Wintrust Financial, cette « victoire » procède d'une vision globale autour d'un futur porte-monnaie mobile universel. En partant du postulat que les paiements par *smartphone* sont inéluctables, l'établissement veut à la fois en démontrer au plus tôt les bénéfices à ses clients particuliers et prouver aux commerçants que les consommateurs sont prêts à les adopter.



C'est pas mon idée • 03.03.2015 • [M-paiement](#)

• Réglementaire

•• Le Gema souhaite toujours une « amélioration du fonctionnement des comparateurs »



A l'occasion de la conférence annuelle du **Gema**, le 3 mars 2015, Pascal Demurger, son président, est revenu sur les voies d'amélioration qu'il souhaite voir apparaître dans le fonctionnement de la comparaison d'assurances en France.

La position du Gema est inchangée : les comparateurs doivent afficher plus de transparence et baser leur comparaison sur les garanties et non sur les prix. Les comparateurs « *deviendront, à l'avenir, significatifs dans la chaîne de distribution de l'assurance* ».

Cependant, ce début d'année aurait déjà apporté quelques satisfactions. Tout d'abord du côté de l'**ACPR**, qui, dans son journal daté de janvier, indiquait que « *les comparateurs étaient les courtiers modernes donc soumis au devoir de conseil, à la transparence et à l'objectivité* ». Le deuxième motif de satisfaction vient du Parlement européen, qui, dans le cadre de **DIA 2** (Directive sur l'Intermédiation en Assurance), a décidé de proposer l'intégration des comparateurs dans le champ de la directive.

L'argus • 03.03.2015 • [Le Gema souhaite toujours une « amélioration du fonctionnement des comparateurs »](#)

•• Le nouveau Groupement des comparateurs d'assurances veut renouer le dialogue avec les mutuelles



Comparadise et **Lelynx** ont officialisé la naissance du Groupement des comparateurs d'assurances. Il aura pour vocation de faciliter le dialogue entre les comparateurs et les pouvoirs publics mais aussi d'améliorer l'image d'une profession parfois mise à mal auprès des assureurs et des mutuelles. Les comparateurs ont décidé de réagir.

L'objectif de cette nouvelle entité mise sur pieds en début d'année 2015 est triple. Elle a vocation à pallier une « *méconnaissance de nos métiers par les pouvoirs publics, à dialoguer de manière plus concertée avec ces derniers et à bénéficier d'un pouvoir de proposition le cas échéant* » indique Jérôme Chasques, directeur général de Comparadise et actuellement coprésident du GCA aux côtés de Diane Larramendy, directrice générale de Lelynx.fr. Et de préciser que



l'objectif n'est donc pas commercial mais à la fois professionnel et réglementaire.

Le GCA est composé de lelynx.fr et des sept comparateurs d'assurances et de crédit de Comparadise : Devis Mutuelle, Hyperassur, Kelassur, Misterassur, Mutuelle Conseil (assurances), Banquissima et Kredity (crédits).

L'argus • 05.03.2015 • [Le nouveau Groupement des comparateurs d'assurances veut renouer le dialogue avec les mutuelles](#)

● Fusions-Acquisitions ● Partenariats

●● Scor hérite d'un premier actionnaire japonais

SCOR Le groupe Sampo Japan Nipponkoa va racheter 7,8% de Scor et monter progressivement jusqu'à 15% du capital. Le groupe de Denis Kessler indique que cela n'aura aucune conséquence sur son développement stratégique, sa gestion ou sa gouvernance.



Sampo Japan Nipponkoa Insurance Company of Europe Limited

Home About Us Products & Services For Intermediaries Contact Us



Enabling businesses to take risks.

Sampo Japan Nipponkoa Insurance Company of Europe Limited ("SJNKE") is a subsidiary of Sampo Japan Nipponkoa Insurance Inc. ("SJNK"), underwriting a range of commercial risks and providing insurance risk management services to corporate clients.

L'Argus • 06.03.2015 • [Scor hérite d'un premier actionnaire japonais](#)

●● Assurance voyage : Ace, nouveau partenaire de Transavia



Ace Group vient d'annoncer un partenariat avec la compagnie aérienne **Transavia**, filiale du groupe Air France KLM. Celui-ci conforte la stratégie européenne de l'assureur visant à proposer des assurances voyage via des partenaires. « Nous sommes fiers de pouvoir collaborer avec une compagnie aérienne à succès comme Transavia. Les clients de la compagnie pourront ainsi bénéficier de nos assurances voyage et annulation, d'une prime attractive, d'excellentes conditions et d'une assistance

de qualité en cas de besoin ou de sinistre », indique dans un communiqué **Valentine Studer**, directeur assurances de personnes et affinitaire chez Ace en France.



L'Argus • 03.03.2015 • [Assurance voyage : Ace, nouveau partenaire de Transavia](#)



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.