

Le Bulletin de Veille

13 avril 2015

Numéro 203

Insolite	2
Ils s'attaquent à une banque qui a déménagé	2
Actualités	2
L'assurance sauve la croissance des banques françaises	2
Offres	2
Cetelem contribue à la recherche d'emploi	2
Mutex innove dans la prévoyance	2
Direct Assurance lance l'assurance au comportement en France.....	3
Distribution	3
Risque d'entreprise : AIG élargit son offre en ligne.....	3
Digital	3
Commonwealth Bank : Les australiens pourront utiliser l'Apple Watch pour des opérations bancaires	3
Allianz, premier assureur sur l'Apple Watch	4
Le scoring s'ouvre aux nouvelles données	4

Paielements	4
Bercy veut accélérer le passage aux paiements sans contact	4
L'argent liquide reste le moyen de transaction préféré des Français pour les petits achats	5
L'appli mobile Pumpkin se rêve en réseau social du paiement.....	5
Réglementaire	5
L'AMF s'engage pour limiter les publicités sur le trading spéculatif.....	5
Mobilité bancaire : vote de l'amendement gouvernemental à la loi Macron au Sénat	5
Rapprochements	6
April rapproche ses filiales de courtage direct	6
Oddo AM grandit en Allemagne en rachetant Meriten .	6

Insolite

10 avril 2015 • 20 Minutes

Ils s'attaquent à une banque qui a déménagé

C'est un drôle de cambriolage qui a eu lieu le week-end de Pâques au centre commercial « Arcades » à Niederranven, au nord-est de Luxembourg.

Dans la nuit de samedi à dimanche, trois voleurs cagoulés et vêtus de noir sont entrés dans une agence de la BCEE. Seulement, à la banque, il n'y avait rien à voler. La succursale a effectivement déménagé il y a peu et seuls quelques bureaux se trouvaient encore là. Le grand coffre-fort n'avait pas encore bougé mais il est beaucoup trop massif pour être ouvert en quelques minutes.

Le porte-parole de la Police Grand-Ducale, contacté par nos collègues de « L'essentiel », s'est dit surpris de la méthode des cambrioleurs: « Ils ont fait de mauvaises observations ». ●●●

Actualités

6 avril 2015 • Les Echos

L'assurance sauve la croissance des banques françaises

Face à une production de crédits atone, les banques misent sur l'assurance. Les bancassureurs sont loin d'avoir saturé le portefeuille de clients de leurs mères.

« Les produits d'assurance génèrent du *produit net bancaire* avec une faible mobilisation du capital. Ils sont donc très intéressants en termes de RoE [retour sur fonds propres] », explique Jean-Christophe Gard, associé au Boston Consulting Group.

BNP Paribas Cardif a progressé de **8,5%** l'an dernier. Une croissance que le groupe entend accompagner en recrutant dans ses métiers assurance. **Crédit Agricole Assurances** a dégagé de son côté un chiffre d'affaires « record » de 30,3 milliards d'euros en 2014 (+ 15 %). **Société Générale** connaît elle aussi un « *développement soutenu* » dans l'assurance, dont le chiffre d'affaires a progressé de plus de **12%** en 2014. Pour le **Crédit Mutuel**, pionnier de la bancassurance dès 1971, l'assurance contribue déjà pour plus de 30% au résultat net part du groupe ; le groupe mutualiste a vu le chiffre d'affaires de ses activités d'assurance bondir de **8,5%**.

Historiquement développés sur l'assurance-vie, dont ils détiennent plus de 60% de parts de marché, les bancassureurs poursuivent année après année leur marche en avant en auto et habitation. « *C'est un des modèles de distribution les plus efficaces* », souligne Jean-Christophe Gard. ●●●

Offres



6 avril 2015 • C'est pas mon idée

Cetelem contribue à la recherche d'emploi

Son offre dédiée aux CDD est désormais assortie d'un service d'accompagnement à ses clients en quête d'un nouveau poste, mis en place en collaboration avec **Mondial Assistance**, via son pôle d'expertise dédié.



Concrètement, le bénéficiaire d'un crédit approchant de l'échéance de son contrat à durée déterminée se verra proposer une **aide à la recherche d'emploi**, personnalisée et entièrement gratuite. La demi-douzaine de spécialistes accessibles par téléphone, par internet ou dans les concessions associées lui prêteront main forte, s'il le souhaite, en lui délivrant des informations utiles, en lui prodiguant des conseils – voire une véritable formation – et, au besoin, en le préparant aux entretiens qu'il décroche. Offrir un service permettant de réduire de moitié le temps de recherche d'un travail (selon Mondial Assistance) tient du **bon sens**. ●●●



9 avril 2015 • Banque & Assurance 2.0

Mutex innove dans la prévoyance

Cet acteur mutualiste vient de dévoiler deux nouvelles offres d'assurance prévoyance qui ciblent les salariés et les professionnels indépendants : **Moduvéo** et **Moduvéo Pro**.

Modulaires, ces produits s'articulent autour de deux formules « **optimale** » et « **essentielle** » avec, à la clé, des indemnités adaptées au niveau de vie et à l'activité de l'assuré. En cas d'arrêt de travail, la prise en charge porte sur l'incapacité à exercer l'activité professionnelle déclarée, et non sur l'incapacité d'exercer toute activité.

En complément, **Moduvéo** et **Moduvéo pro** proposent également des garanties décès et PTIA jusqu'à **1.000.000 euros**, pour les enfants et/ou le conjoint. Enfin, ils proposent une garantie contre les « maladies graves et redoutées ». Si l'assuré contracte l'une d'elles, il pourra recevoir, par anticipation, et après diagnostic, 30 % du capital décès souscrit, dans la limite de 15 000 euros. ●●●



10 avril 2015 • C'est pas mon idée

Direct Assurance lance l'assurance au comportement en France

L'assurance dont les primes sont modulées en fonction de la conduite (« **Pay How You Drive** ») a débarqué en France !



L'offre **YouDrive** cible tout particulièrement les jeunes conducteurs. En pratique, Le client installe un **boîtier spécialisé** dans son véhicule, qui va mesurer en permanence sa vitesse, ses prises de virage, ses accélérations et freinages.

L'analyse des données collectées sert à produire un score de risque, utilisé à son tour **pour récompenser les automobilistes prudents**. La **prime d'assurance** peut être réduite de **40%** (et même **50%** pour les « petits rouleurs »). De plus, afin de mieux inciter ses clients à optimiser leur comportement dans la durée, le réajustement est réalisé chaque mois et un suivi des scores – actualisé après chaque trajet – est accessible en ligne et sur mobile, incluant le **montant d'économie prévisible sur l'échéance à venir**. **Les mauvais scores peuvent induire un surcoût, jusqu'à 10% du montant de la prime (précision apportée le 13/04.)**

●●●

Distribution

8 avril 2015 • News Assurances Pro

Risque d'entreprise : AIG élargit son offre en ligne

AIG étend sa gamme PME on line avec le lancement d'un pack tous risques chantier.



L'assureur **AIG** lance un pack tous risques chantier 100% en ligne. L'offre s'adresse aux PME nécessitant une couverture de leur chantier de 500.000 à 10M d'euros sur 24 mois maximum. Ce pack se compose d'une garantie

risques de dommages, d'une couverture des différents intervenants du chantier et d'une recherche de responsabilité, d'entreprendre les travaux de réparation et de limiter les décalages de planning en cas de dommages garantis. ●●●

Digital



9 avril 2015 • iphonenote.com

Commonwealth Bank : Les australiens pourront utiliser l'Apple Watch pour des opérations bancaires

La Commonwealth Bank a annoncé qu'elle prenait en charge l'Apple Watch.



Grâce à l'application **CommBank** pour Apple Watch, l'utilisateur sera en mesure de localiser les guichets automatiques à proximité et pourra même faire des retraits d'argent en espèces sans avoir à sortir leur carte bancaire.

« Les Montres intelligentes représentent la prochaine génération passionnante des appareils mobiles personnels. Nous sommes au début d'une nouvelle ère de la banque et, avec la passion de nos clients pour les services bancaires mobiles et sans carte, nous développeront des moyens pour tirer pleinement parti des capacités des montres intelligentes », a déclaré Lisa Frazier, Directeur général pour les chaînes numériques en banque du Commonwealth. ●●●



12 avril 2015 • C'est pas mon idée

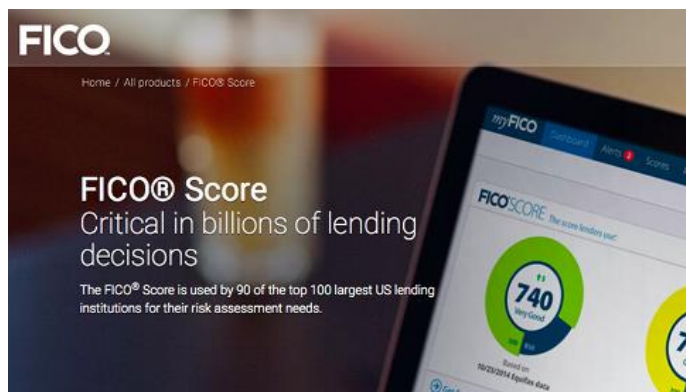
Allianz, premier assureur sur l'Apple Watch

Allianz poursuit le développement de solutions digitales innovantes et proposera à ses clients dès le 24 avril une application Mon Allianz mobile pour Apple Watch.



Inspirée des services offerts sur smartphone, au sein de la solution « Mon Allianz Mobile », elle en reprend simplement quelques-unes des fonctions et les décline pour l'écran de la montre : **alerte sur les remboursements** en

cours, **suivi de dossier de sinistre**, localisation des partenaires santé, etc. ●●●



4 avril 2015 • C'est pas mon idée

Le scoring s'ouvre aux nouvelles données

FICO, expérimente actuellement une nouvelle approche du *scoring*, fondée sur l'utilisation de **données non financières**.



Afin d'intégrer les consommateurs qui n'ont aucun antécédent bancaires (base du scoring actuel des banques), un des spécialistes du secteur, **FICO**, expérimente actuellement une nouvelle approche du *scoring*, fondée sur l'utilisation de **données non financières**. En collaboration avec **Equifax**, qui lui fournit des informations sur le **paiement de**

factures (de télécommunications, d'électricité...), et **LexisNexis**, qui lui donne accès aux registres de propriétés, l'entreprise affirme pouvoir offrir ses services pour 15 millions de personnes supplémentaires aux États-Unis, tout en maintenant ses standards de qualité.

À une ère où de plus en plus de jeunes (pas nécessairement démunis) se détournent des banques et font appel à des acteurs alternatifs de la finance, une catégorie entière de clientèle ne pourra ainsi être atteinte sans changer de méthodes. ●●●

Paie m e n t s

Le paiement sans contact monte en puissance

A février 2015

Les cartes de paiement se diffusent

67 millions de cartes de paiement en France



52 %
de cartes
sans contact
(33,8 millions)

Les points de vente s'équipent...



20,6 %
des commerces acceptent
le paiement sans contact
(soit 267.000)

... mais les transactions sont encore marginales



1,62 %
des paiements réalisés
en France (11,5 millions
de transactions)*

*données sur un mois

« LES ÉCHOS » / SOURCE : GIE CB / PHOTO : SHUTTERSTOCK

12 avril 2015 • Les Echos

Bercy veut accélérer le passage aux paiements sans contact

Pour le gouvernement, la France est prête pour le sans contact. **1,62%** seulement des transactions réalisées y sont réglées via NFC.

En février 2015, environ **1,62%** des transactions réalisées en France ont été réglées via NFC. Un chiffre qui progresse de **30%** chaque mois, mais qui reste loin des standards de la **Pologne**, pays en pointe en la matière. En 2014, près de **33 % des transactions** y étaient réglées via cette technologie. « *Il faut du temps pour installer les usages, d'autant que des fantasmes demeurent sur les questions de sécurité de ce mode de transaction qui ne requiert pas de code secret à quatre chiffres* », a fait valoir Olivier Piou, directeur général de Gemalto.

Au total, **30 millions de cartes bancaires** sont aujourd'hui équipées de cette technologie, soit un peu plus de la moitié des cartes en circulation. A ce rythme, l'ensemble des porteurs de carte bancaire pourraient être équipés d'une carte compatible NFC fin 2016. Et un commerce sur cinq accepte ce mode de paiement. Au total, ce sont les **3 milliards de transactions inférieures à 20 euros effectuées chaque année** qui sont visées par le sans contact. ●●●

12 avril 2015 • cBanque.com

L'argent liquide reste le moyen de transaction préféré des Français pour les petits achats

Le cash est un moyen de paiement facile à utiliser pour **93%** des personnes interrogées, et **86%** ne souhaitent pas qu'il disparaisse au profit d'autres modes de paiement, révèle cette étude.

Elle montre par ailleurs que 91% d'entre elles préfèrent l'argent liquide à un autre moyen de paiement pour les petits achats du quotidien et 7 sur 10 utilisent les espèces au moins une fois par mois (25% tous les jours).

Enfin, l'argent liquide est un moyen de paiement sûr et difficilement falsifiable pour 7 Français sur 10, selon cette étude, qui montre que seuls 16% des personnes interrogées associent les espèces à des opérations frauduleuses. ●●●

TON PORTE-MONNAIE CONNECTÉ

100% GRATUIT



SIMPLE

Tu choisis un ami, un montant, et c'est fini...

C'est simple comme 'bonjour' !



RAPIDE

Plus de gêne, de relance ou d'oubli. Tout est fait dans l'instant.

Concentrons-nous sur les choses qui comptent vraiment !



UNIQUE

Transforme tes échanges d'argent...

En histoires et en anecdotes !

7 avril 2015 • Les Echos

L'appli mobile Pumpkin se rêve en réseau social du paiement

Pumpkin veut tirer parti des nouveaux usages Le modèle économique de cette solution de paiement de personne à personne reste à inventer.



« **Pumpkin** a intégré les codes de la génération Y. Ce n'est pas qu'un moyen d'échanger de l'argent, c'est aussi l'occasion de partager des moments de vie. Notre objectif est de faire de notre solution un réseau social du paiement »,

explique Hugo Sallé de Chou, cofondateur de Pumpkin. Lancé en septembre 2014, celui-ci compte **10 000 utilisateurs pour 4 500 euros de transactions par jour** et vise 100 000 aficionados d'ici à la fin de l'année.

Pour valider le modèle économique, les fondateurs souhaitent en particulier obtenir du m-commerce des commissions en échange de leur capacité à susciter des achats groupés (places de cinéma, cadeau commun, restauration à domicile...) : 80 % des transactions découlent d'une avance de fonds par un utilisateur qui est remboursé par sa communauté Pumpkin. ●●●

Réglementaire



8 avril 2015 • AMF

L'AMF s'engage pour limiter les publicités sur le trading spéculatif

L'AMF a conduit en décembre 2014 une campagne pour évaluer concrètement les pratiques commerciales des sites de **trading en ligne**.

Les constats de cette campagne sont éloquentes, tant en termes de non-respect de la réglementation de la part des prestataires qu'en termes d'incitations à investir, voire de pression exercée sur un client qui reste sous-informé en matière de risques :

Dans 5 cas sur 9, **aucun justificatif d'identité** n'a été demandé. Pour 3 d'entre eux, il a même été possible de trader pendant 10 jours sans que l'identité du client n'ait été vérifiée.

Très peu de questions sont posées par le site en phase de découverte du profil client.

Les « formations » proposées au client sont souvent des leurres.

Le discours commercial pour inciter à trader est en revanche redoutable, assorti de promesses de bonus et autres privilèges.

Enfin, les obstacles à la récupération des sommes non perdues sont nombreux. ●●●

11 avril 2015 • cBanque.com

Mobilité bancaire : vote de l'amendement gouvernemental à la loi Macron au Sénat

Le Sénat a adopté dans la nuit de vendredi à samedi un amendement gouvernemental au projet de loi Macron destiné à faciliter la mobilité bancaire, afin d'accroître la concurrence dans le secteur et faire baisser les tarifs.



L'amendement prévoit le **transfert automatisé des domiciliations bancaires**. Avec une seule signature, le client autorisera sa nouvelle banque à réaliser en son nom le transfert des opérations de virements et de prélèvements.

Ce mandat permettra à la banque d'accueil d'obtenir toutes les informations nécessaires auprès de l'ancienne banque et d'effectuer les démarches nécessaires auprès des banques des créanciers. Par ailleurs le client sera informé de la liste des opérations (virements et prélèvements) et recevra la liste des chèques non débités au moment du changement de banque sur les opérations des 13 derniers mois. L'ancienne banque devra également avertir le client en cas de présentation de virement ou de prélèvement sur le compte clos pendant 13 mois à compter de la fermeture du compte. ●●●

Rapprochements

Votre secteur d'activité | Nos offres | APRIL Entreprise

APRIL Entreprise
MULTI-SPECIALISTE DE L'ASSURANCE DES ENTREPRISES

DES SOLUTIONS SUR-MESURE ET TOTALEMENT ADAPTÉES

Secteur Santé Établissements de santé, Établissements médico-sociaux, Industriels, Cabinets médicaux et professions libérales En savoir plus Demander un devis	Secteur Construction Promotion immobilière, Entreprises de construction, Sociétés d'ingénierie et de conception, Syndic et Administrateur de biens En savoir plus Demander un devis	Assurance dommages et RC Responsabilité civile de l'entreprise, Dommages aux biens... En savoir plus Demander un devis	Assurance de personnes Prévoyance, Frais de santé, Retraite... En savoir plus Demander un devis
--	---	--	---

7 avril 2015 • Assurance & Banque 2.0

April rapproche ses filiales de courtage direct

Le grossiste fédère désormais l'expertise de ces deux entités originelles sous la marque **APRIL Entreprise**.



Trois directions ont été mises au service des ETI et des grandes entreprises : assurance dommages, assurance de personnes, risques financiers. A l'intérieur de ces directions, **des pôles spécialisés par secteur d'activités** (cosmétologie, bois, biotechnologie, plasturgie, distribution, hôtellerie, etc.) et par risques (la flotte automobile, les assurances de chantiers) apportent aux clients une expertise complète de leurs activités. ». Cette structure est implantée en France métropolitaine **avec 8 bureaux régionaux** (Paris, Strasbourg, Lyon, Clermont-Ferrand, Aix-en-Provence, Montpellier, Nantes et Rennes). **April Entreprise** est également en mesure d'accompagner ses clients dans les **DROM** et à l'**international** via son partenariat avec le réseau **Unison Brokers** présent sur tous les continents et dans plus de **130 pays**. ●●●



7 avril 2015 • L'Agefi

Oddo AM grandit en Allemagne en rachetant Meriten

Déjà significativement présent en Allemagne depuis qu'il a acquis la banque d'investissement Seydler en octobre dernier, **Oddo & Cie** se renforce considérablement dans la gestion d'actifs.

Meriten gèrait près de **26 milliards d'euros** au 31 mars 2015, alors qu'Oddo Asset Management affiche des encours plus modestes, à **16 milliards** fin 2014. Le nouvel ensemble, Oddo Meriten Asset Management, figurera, selon ses dirigeants, parmi les trois premiers gérants d'actifs indépendants de la zone euro. ●●●



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.