

Le Bulletin de Veille

29 avril 2016
Numéro 246

Insolite	2	HSBC France, 1 ^{ère} banque à utiliser le Touch ID.....	5
Devenez client de Goldman Sachs pour... 1 dollar	2	Paiements	5
Actualités	2	Plastiq, un assistant personnel gère vos factures	5
Deux banques françaises sur le podium européen	2	Réglementaire	5
Pay how you drive : les assureurs accélèrent en France	2	« Bâle IV » va-t-elle réellement contraindre le crédit immobilier ?	5
Offres	3	Comparateurs d'assurances : plus de transparence en juillet 2016 (loi Hamon)	6
Maif : partenariat avec Weroom	3	La directive distribution pourrait donner du fil à retordre aux réseaux directs	6
Fortuneo : le crédit immobilier sur la rampe de lancement.....	3	Rapprochements	6
Assurance-vie : comment la Caisse d'Epargne prépare sa révolution	3	CNP Assurances entre au capital de Lendix, première plateforme française de prêts aux PME.....	6
Distribution	4	Barclays va céder sa banque de détail française au fonds AnaCap.....	6
Unilend lance Autolend, le premier outil d'aide à la répartition automatique des prêts.....	4		
Masthaven Bank joue la personnalisation	4		
Digital	4		
Les FinTech: très « fin », mais peu « tech ».....	4		



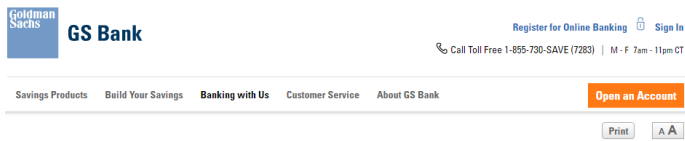
Le conseil sur-mesure pour transformer et optimiser vos environnements bancaires les plus complexes.

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.

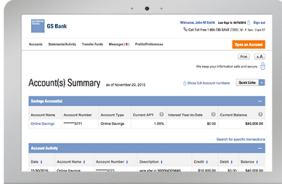


Insolite



Online Banking

Fast. Easy. Secure. Enjoy the convenience of managing all your Savings Accounts online.



25 avril 2016 • La Tribune

Devenez client de Goldman Sachs pour... 1 dollar

Avant ce retournement de stratégie, il fallait disposer d'au minimum 1 million de dollars pour pouvoir y ouvrir un compte.

Avec l'ouverture de **GS Bank**, une plateforme bancaire en ligne, tout Américain disposant de 1 dollar peut désormais ouvrir un compte d'épargne. Avec ce grand saut dans la banque de détail, **Goldman Sachs** veut trouver de nouvelles sources de revenus. Elle offre un taux d'intérêt de 1,05% aux épargnants, ainsi que la possibilité pour les particuliers d'investir dans des certificats de dépôts dont le taux de rémunération est de 2%, soit davantage que chez ses rivales américaines.

« Nous voulons fournir la meilleure qualité de services possible aux clients », explique sur son site internet Goldman Sachs, qui n'a jamais exercé le métier de banquier « populaire » depuis sa création en 1869. ●●●

Actualités

Le Top 10 des banques européennes

Avril 2016 | juin 2015 Total du bilan en milliards d'euros

1	1	HSBC Holdings Royaume-Uni	2.178
2	2	BNP Paribas France	1.994
3	5	Crédit Agricole Groupe France	1.699

26 avril 2016 • Les Echos

Deux banques françaises sur le podium européen

BNP Paribas et **Crédit Agricole** ont pris les 2^{ème} et 3^{ème} places des plus grandes banques européennes par la taille du bilan, selon **S&P**.

Les banques françaises dominent le cercle fermé des établissements « too big to fail » en Europe.

Société Générale conserve sa septième place (1.334 milliards d'euros) tandis que **BPCE** remonte au classement et lui emboîte le pas (1.166 milliards d'euros).

La course à la taille est cependant révolue. Les banques européennes n'ont plus intérêt à croître, car la taille grève leur rentabilité en raison des fonds propres à mobiliser en contrepartie. Cette progression des banques françaises au classement s'explique plutôt par la baisse progressive de leurs bilans, là où leurs concurrents européens se sont livrés à des coupes franches pour se maintenir à flot. ●●●



26 avril 2016 • Le Journal Du Net

Pay how you drive : les assureurs accélèrent en France

L'explosion du marché des objets connectés ouvre la voie à un nouveau type d'assurance tarifée selon le comportement mesuré grâce à un objet intelligent.

Les deux premiers à s'être jetés à l'eau sont **AXA** et **Allianz**. L'offre **Youdrive** de **Direct Assurance**, filiale d'AXA, permet aux jeunes conducteurs d'impacter mensuellement leur prime (entre -50% et 10%). De son côté, **Allianz** propose à tous ses clients une option à 1 euro par mois. Grâce là aussi à un objet connecté qui mesure le style de conduite de l'utilisateur, la prime peut être réduite jusqu'à 30% à la fin de l'année.

Groupama propose lui un service gratuit, **Amaguiz Road Coach**, proposé lors de la souscription de l'assurance auto classique. Il permet à l'utilisateur de faire grossir une cagnotte de points, convertibles en cartes-cadeaux.

Mais le lancement d'un service supplémentaire et la diminution des sinistres sont en fait loin d'être les seuls objectifs des assureurs qui se lancent dans la tarification comportementale. L'un des grands enjeux de ces applications réside dans l'amélioration et l'augmentation de la communication avec le client (l'application d'Allianz enregistre en moyenne 13 sessions par mois et par utilisateur). Ce type d'applications peut favoriser la multivalente, soit sur des services non assurantiels sur lesquels les acteurs prélèveront une commission ou bien sur d'autres assurances. ●●●

Offres



27 avril 2016 • Assurance & Banque 2.0

Maif : partenariat avec Weroom

La Maif a décidé de collaborer avec **Weroom**, spécialisée dans la colocation, l'un des domaines en pointe du marché collaboratif.



A la poursuite de son action de synergie avec les acteurs innovants de la sphère des jeunes pousses, la **Maif** a signé un partenariat en MRH avec **Weroom**, ayant pour vocation de garantir à tous les consommateurs une protection optimale de leur colocation.

Chaque futur colocataire qui cherche, trouve puis réserve en ligne sa colocation sur Weroom se verra proposer automatiquement, et sans frais additionnel, l'assurance habitation pour protéger son bien ainsi que les risques relatifs à ceux de ses colocataires.

Preuve de son désir de jouer un rôle de premier plan dans le marché collaboratif, la Maif avait acté en juin 2015 la création de **Maif Avenir**, sa nouvelle structure dédiée au financement de l'innovation, du digital et de l'économie collaborative. ●●●

PRÊTS IMMOBILIERS

- Services :
 - demande de financement : GRATUIT
 - taux, assurances, garanties : nous consulter
 - frais de dossier à l'octroi du prêt : GRATUIT
 - frais d'étude (en cas d'annulation du dossier) : GRATUIT
- Demande d'attestations diverses :
 - réédition du tableau d'amortissement : GRATUIT en ligne, 15 € sinon
 - attestation de prêt à jour/de fin de prêt : 15 €
 - frais de recherche sur dossier de prêt archivé : 20 €
 - information annuelle des cautions (par an, par caution, par prêt) : GRATUIT
- Modification des caractéristiques du prêt en gestion :
 - changement de date de prélèvement des échéances (modification de quantième) : GRATUIT
 - frais pour traitement donnant lieu à l'édition d'un avenant (hors dispositions réglementaires contraires) : 900 €
- Remboursement anticipé :
 - décompte prévisionnel de Remboursement Anticipé Partiel/Total : GRATUIT
 - indemnités de Remboursement Anticipé : GRATUIT, hors reprise de prêt par un établissement externe (plafond légal en vigueur)

27 avril 2016 • C Banque

Fortuneo : le crédit immobilier sur la rampe de lancement

Fortuneo, la filiale du **Crédit Mutuel Arkéa** a prévu de prendre position sur le marché du crédit immobilier en ligne courant 2016.



Dans son relevé de tarifs en vigueur, daté du 4 avril 2016, **Fortuneo** a ajouté une rubrique « Prêts immobiliers », qui laisse peu de doute sur l'imminence du lancement, bien que la date ne soit pas précisée.

Son offre s'annonce particulièrement compétitive du point de vue tarifaire. L'essentiel des services liés à l'offre seront ainsi gratuits, y compris l'indemnité de remboursement anticipé à condition que le prêt ne soit pas racheté par un autre établissement. La modification du prêt donnant lieu à un avenant sera facturée 900 euros, contre 950 euros chez **ING Direct** et 1 000 euros chez **Boursorama**. Contrairement à **ING Direct**, **Fortuneo** ne fera pas payer les frais de dossier. Les taux proposés n'ont pas encore été dévoilés.

Produit particulièrement fidélisant et relais de croissance potentiel dans un contexte de taux pénalisant pour les produits d'épargne, le crédit immobilier apparaît comme le nouvel horizon des banques 100% en ligne. ●●●

Les rendez-vous de l'Assurance Vie

Avec nos solutions d'Assurance Vie, vous épargnez pour vos projets à moyen ou long terme, préparez votre retraite, et transmettez un capital dans un cadre fiscal spécifique.

MILLEVIE Essentielle, Initiale, Premium, Capi et Infinie sont des contrats d'assurance vie multi support de BPCE Vie, entreprise régie par le Code des assurances.



<p>MILLEVIE Initiale</p> <p>Aidez votre enfant ou petit-enfant à financer ses projets de demain.</p> <p>Produit</p>	<p>MILLEVIE Essentielle</p> <p>Constituez et cherchez à valoriser votre capital pour vos projets futurs.</p> <p>Produit</p>	<p>MILLEVIE Premium</p> <p>Valorisez votre capital en élargissant votre horizon.</p> <p>Produit</p>
<p>MILLEVIE Capi</p>	<p>MILLEVIE Infinie</p>	<p>Dediance 1818</p>

22 avril 2016 • C Banque

Assurance-vie : comment la Caisse d'Epargne prépare sa révolution

Nuances, la gamme d'assurance-vie phare depuis de longues années à la **Caisse d'Epargne**, va progressivement s'effacer, en agence, pour faire place aux contrats Millevie (Cette nouvelle gamme est déjà proposée dans les Caisses d'Epargne Rhône-Alpes et Loire-Centre).



CNP Assurances, actuel premier assureur-vie en France, va perdre l'un de ses principaux réseaux de commercialisation : La Caisse d'Epargne. Si le portefeuille existant restera géré par **CNP**, les assurances-vie nouvellement ouvertes dans la banque seront bientôt assurées par **BPCE Vie**.

Il s'agit d'un important changement stratégique puisque **CNP Assurances** gère actuellement près de 120 milliards d'euros d'assurance-vie pour les Caisses d'Epargne selon le bilan 2015 de **BPCE**. Pour pouvoir faire face à un fort développement de son activité assurance-vie, **Natixis Assurances** a ouvert un centre d'expertise et de relation client à Villeneuve d'Ascq.

Le ticket d'entrée de la gamme Millevie est légèrement plus élevé que sur l'actuel contrat **Nuances 3D** avec un versement initial de 500 euros sur **Millevie Essentielle**, contre 100 euros pour **Nuances 3D**. Dans sa forme « pilote », la gamme **Millevie**

prévoit aussi un contrat **Premium**, avec des options de gestion d'unités de compte supplémentaires, accessible à partir de 15 000 euros ; un contrat plus haut de gamme, **Infinie**, pour lequel le seuil d'accès est fixé à 100 000 euros ; ainsi qu'un contrat de capitalisation **Millevie Capi**, accessible à partir de 10 000 euros. ●●●

Distribution

PRÊTER EMPRUNTER COMMENT ÇA MARCHE PROJETS À FINANCER

MODE AVANCÉ



26 avril 2016 • Good Morning Crowdfunding

Unilend lance Autolend, le premier outil d'aide à la répartition automatique des prêts

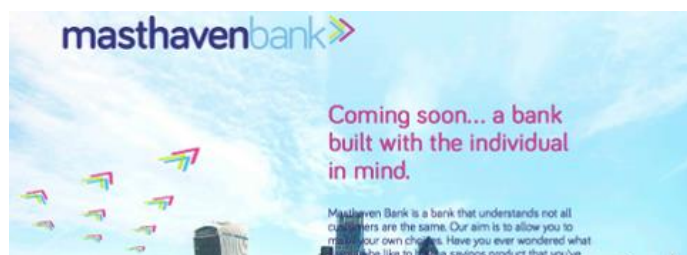
Avec cette nouvelle fonctionnalité, **Unilend** continue à innover dans le secteur, trois ans après avoir lancé la première plateforme de crowdlending en France.



Ce nouvel outil permet aux prêteurs de formuler des offres de prêt sans avoir besoin de se connecter à la plateforme de financement participatif, selon des critères précis définis en amont. **Autolend** permet ainsi à l'utilisateur de choisir le montant qu'il veut prêter par projet, le taux d'intérêt minimum qu'il souhaite percevoir, ou encore de présélectionner des projets en fonction de leur note ou de la durée du prêt.

Cette fonctionnalité permet donc de prêter de manière encore plus simple, tout en favorisant la diversification des investissements, gage de sécurité pour le prêteur.

« Les 10 000 prêteurs actifs d'**Unilend** ont des attentes différentes : Certains souhaitent sélectionner projet par projet, d'autres ont envie de prêter leur argent aux petites entreprises sans y consacrer beaucoup de temps. **Autolend** répond très simplement à ce besoin. » explique Nicolas Lesur, fondateur et directeur général d'Unilend. ●●●



22 avril 2016 • C'est pas mon idée !

Masthaven Bank joue la personnalisation

La promesse de la nouvelle venue est de permettre au consommateur de concevoir ses propres produits, de manière à coller parfaitement à son besoin individuel.



Masthaven Bank qui vient de se voir accorder sa licence par les autorités réglementaires jouera dès l'été prochain la carte de la personnalisation ; ambition alignée sur la tendance actuelle qui s'exprime par la multiplication des offres de « niche ».

Dans cette optique, Masthaven commencera par proposer, exclusivement en ligne, une gamme de produits d'épargne à intérêts fixes, dont la maturité (et donc, par ricochet, le taux de rendement) sera ajustable à volonté. Ses offres personnalisables devront par la suite s'étendre au crédit hypothécaire, à travers les caractéristiques des prêts accordés, mais également en proposant des solutions aux emprunteurs dont la demande est rejetée par les établissements traditionnels. ●●●

Digital

25 avril 2016 • FrenchWeb

Les FinTech: très « fin », mais peu « tech »

Dans le milieu des start-ups, les FinTech sont à la mode, Mais in fine, l'originalité des start-ups visant le grand public demeure faible.

À l'image de **Prêt d'Union**, devenu **Younited Crédit**, ou encore de **Wesave**, les startups destinées au grand public restent sur le domaine connu de la gestion de portefeuille et de crédit par Internet. Ce qui existait déjà sous des formes légèrement différentes, via les brokers en ligne ou les spécialistes de crédit à la consommation.

L'aspect quantitatif est développé via différents indicateurs calculés sur les marchés financiers mais n'est qu'une aide à la décision des allocataires de portefeuille. Pas d'intelligence artificielle de prise de décision automatique, pas de gestion quantitative automatique. Pour trouver de l'innovation financière, il faut se tourner soit vers des secteurs spécialisés des fonds d'investissement (hedge funds, fonds quantitatifs) développant des algorithmes pour professionnels, soit vers des propositions de rupture dont il est difficile de prévoir les perspectives.

Le secteur FinTech est en train de se structurer, avec une présence en ligne de plus en plus forte, mais il se plie à la culture financière française, davantage axée sur la sécurité que sur l'innovation. ●●●



27 avril 2016 • Services Mobiles

HSBC France, 1^{ère} banque à utiliser le Touch ID

Les clients de **HSBC France** peuvent désormais avoir accès et gérer leurs comptes bancaires d'une seule pression de doigt.



HSBC est devenue la première banque du marché français à proposer à ses clients la technologie biométrique **Touch ID** qui utilise la reconnaissance par empreinte digitale. Cette technologie a démarré au Royaume-Uni avant d'être lancée en France, puis sera déployée à Hong Kong, au Mexique, au Canada et aux USA.

Les clients (détenant un iPhone) peuvent ainsi utiliser l'ensemble des opérations proposées par l'application **HSBC Ma banque mobile** d'une simple pression de doigt. Seul le virement vers un nouveau bénéficiaire, opération considérée comme la plus sensible en termes de risque de fraude reposera toujours sur la saisie d'un code à usage unique.

Concernant la sécurité, Touch ID stocke uniquement la représentation mathématique de l'empreinte, rendant celle-ci impossible à déterminer à partir de cette dernière. La puce du mobile possède également une architecture de sécurité avancée, appelée Enclave sécurisée permettant de protéger codes d'accès et données liées aux empreintes. ●●●

Paie m e n t s



24 avril 2016 • C'est pas mon idée !

Plastiq, un assistant personnel gère vos factures

La startup propose un service universel permettant au consommateur de régler toutes ses factures par carte bancaire.



La vocation première de **Plastiq** est de permettre aux consommateurs de régler toutes leurs dépenses par carte, alors que nombre de leurs fournisseurs n'acceptent encore que les virements ou les chèques.

Pour se faire, l'application mobile capture les détails d'une facture dès sa réception (à partir d'une photographie ou par transfert direct), puis invite à l'échéance l'utilisateur à choisir la carte à débiter. Le montant dû est ensuite prélevé, puis transmis au créancier via son moyen de paiement préféré. La plateforme se rémunère en imputant au consommateur une commission de 1% pour les opérations par carte de débit et 2,5% par carte de crédit.

On peut cependant se demander si ce concept ne serait pas plus utile au consommateur s'il se trouvait au sein d'une plateforme de banque en ligne ou de gestion des finances personnelles. Il pourrait ainsi profiter au mieux de la simplification des paiements, de la prise en compte des versements futurs dans son budget, de l'envoi d'alerte à l'approche d'une échéance... ●●●

Réglementaire

23 avril 2016 • La Tribune

« Bâle IV » va-t-elle réellement contraindre le crédit immobilier ?

Les professionnels de l'immobilier craignent que de nouvelles régulations financières du Comité de Bâle viennent entraver la production de crédits immobiliers des banques françaises.

Cette réglementation demanderait concrètement aux banques qui accordent des crédits longs à taux fixe, comme les crédits immobiliers, davantage de ressources propres. Vent debout contre cette initiative, les banques françaises disent qu'elles devront en conséquence réduire la voilure sur les crédits immobiliers, faute de pouvoir respecter la réglementation. En réalité, le problème d'une telle réglementation serait moins l'augmentation de leur capital que la baisse de leur rentabilité.

La deuxième solution pour les banques serait de relever les taux de crédits immobiliers qu'elles proposent à leurs clients. Mais cette option est inenvisageable aujourd'hui compte tenu de la situation concurrentielle et de la faible rentabilité relative des taux de crédits immobiliers.

L'inquiétude du monde de l'immobilier doit cependant être tempérée, car quand bien même le régulateur européen maintiendrait la pression sur les banques françaises, elles pourront toujours jouer sur leur modèles internes de pondération des risques, modèles qui restent opaques, pour réduire les nouvelles contraintes en capital exigées, afin de maintenir leur profitabilité. ●●●

25 avril 2016 • L'Argus de l'Assurance

Comparateurs d'assurances : plus de transparence en juillet 2016 (loi Hamon)

Les sites de comparaison seront tenus à compter du 1^{er} juillet 2016 d'appliquer de nouvelles obligations d'informations à destination des assurés.

Le décret publié au Journal officiel du 22 avril prévoit qu'à partir du 1^{er} juillet 2016, les comparateurs d'assurances devront fournir une information loyale, claire et transparente sur les caractéristiques des services de comparaison de prix, de biens ou de services.

Le responsable du site sera désormais tenu d'afficher le caractère publicitaire d'une offre référencée à titre payant et dont le classement dépend de la rémunération reçue.

Les comparateurs devront également préciser le caractère exhaustif ou non des offres de biens ou de services comparés, le nombre de sites ou d'entreprises référencées ainsi que la périodicité et la méthode d'actualisation des offres comparées (pour lesquelles les consommateurs devront être informés sur leurs caractéristiques essentielles et la composition du prix affiché.). ●●●

26 avril 2016 • News Assurances Pro

La directive distribution pourrait donner du fil à retordre aux réseaux directs

La directive (DIA 2) concerne désormais tous les distributeurs de produits d'assurance dont les réseaux salariés des compagnies mais aussi les comparateurs et les distributeurs affinitaires.

La principale évolution de cette directive concerne son périmètre, puisqu'elle vise à assurer aux consommateurs des conditions de traitement égal de vente quel que soit le canal de distribution.

Les assureurs devraient être les premiers touchés par ce texte puisque leurs réseaux devront fournir des informations claires sur les produits au même titre que les intermédiaires. Cela passera notamment par la présentation, avant la souscription, d'une fiche simplifiée (PID) sur les caractéristiques des produits IARD. Le devoir de conseil et de transparence sera également encadré pour tous les acteurs pour que le client achète au mieux de ses propres intérêts.

Les concepteurs de produits (assureurs et courtiers grossistes) devront s'assurer des processus de validation de chaque produit d'assurance, ou des adaptations significatives. Ils devront fournir aux distributeurs « *tous les renseignements utiles sur le produit d'assurance et sur le processus de validation du produit, y compris le marché cible* », souligne la directive. ●●●

Rapprochements

26 avril 2016 • Boursier.com

CNP Assurances entre au capital de Lendix, première plateforme française de prêts aux PME

Le Groupe, qui siège au conseil de surveillance de cette FinTech, entend ainsi accompagner son expansion en France, en Espagne et en Italie.



Lendix permet aux PME françaises d'emprunter jusqu'à 1 million d'euros, directement auprès d'investisseurs particuliers ou institutionnels. A l'occasion d'une levée de fonds de 12 millions d'euros de cette dernière, **CNP Assurances** investit pour la première fois dans une FinTech.

En rejoignant ainsi le conseil de surveillance de Lendix, CNP Assurances entend accompagner son développement en France, en Espagne et en Italie. Cette augmentation de capital est par ailleurs assortie d'un engagement de plus de 20 millions d'euros des actionnaires de Lendix à devenir également prêteurs aux PME par le biais de la plateforme.

Le Groupe a également récemment entamé une démarche baptisée **Open CNP**, destinée à financer et accompagner le développement de startups innovantes ce qui doit permettre, dans un cercle vertueux, de stimuler de nouveaux relais de croissance pour CNP Assurances et contribuer à la transformation digitale de l'entreprise. ●●●

27 avril 2016 • L'Agefi

Barclays va céder sa banque de détail française au fonds AnaCap

En suspens depuis plusieurs années, le sort de **Barclays France** semble enfin scellé.



Le groupe Barclays est entré en négociations exclusives avec le fonds britannique **AnaCap Financial Partners** pour lui céder ses activités de banque de détail et gestion d'actifs en France, « *avec l'intégralité des employés dédiés à ce périmètre* », précise le communiqué. Le périmètre compte 1.100 collaborateurs et 74 points de vente. Barclays va tout de même conserver ses activités françaises de Barclays Corporate & Investment Banking.

Les activités de banque de détail et de gestion d'actifs en France « *ne correspondent plus à nos ambitions stratégiques* » déclare Jes Staley, directeur général de Barclays. Le groupe souhaite « *accélérer la cession des activités qui ne sont plus centrales dans sa stratégie, dans l'objectif de créer une organisation plus simple et plus focalisée sur son cœur de métier* ». ●●●