

Le Bulletin de Veille

13 mai 2016
Numéro 247

Insolite	2
Il installe ses chevaux dans l'entrée de la banque pour protester contre son agence	2
Actualités	2
Montpellier : La Banque Populaire du Sud lance une agence dédiée à l'innovation.....	2
OpenUp connecte BNP Paribas et start-ups.....	2
Comment ING améliore ses services grâce aux start-ups3	
Les FinTech s'intéressent aux débancaisés	3
Offres	3
ING Direct dévoile son offre sans conditions mais payante.....	3
Boursorama Banque : l'assurance-vie ouverte aux enfants mineurs	3
FinTech : Pandat déploie son offre de financement	4
Distribution	4
L'assurance de la jeunesse... a de l'avenir en ligne	4
Hiscox accélère sur la souscription directe	4
Digital	5

Natixis Assurances : déclarer un sinistre par SMS	5
Les technologies digitales au service de l'éthique	5
Agrégateur, biométrie, souscription en ligne : HSBC France fait sa révolution digitale	5

Paiements	5
La FinTech Curve rassemble toutes les cartes de paiement en une.....	5

Réglementaire	6
L'application de la directive MiFID 2 définitivement reportée d'un an	6
Comment les RegTech veulent rendre aux banques leur agilité	6

Rapprochements	6
Mutuelle Générale et Malakoff Médéric : pas de rapprochement	6
La Banque Postale – Europ Assistance : un partenariat pour gérer l'assurance des cartes bancaires.....	6



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



4 mai 2016 • My TF1 News

Il installe ses chevaux dans l'entrée de la banque pour protester contre son agence

Après avoir vu l'un de ses chèques rejeté par sa banque, un commerçant a installé son foin et deux de ses bêtes devant les distributeurs automatiques de billets.

Pour protester contre sa banque, suite au rejet de l'un de ses chèques, un commerçant de Haute-Saône a installé ses chevaux et poneys, avec un peu de paille, dans le sas de l'agence du **Crédit Mutuel**. Ce sont les gendarmes qui ont dû déloger les bêtes quelques heures plus tard, l'homme ayant décidé de rentrer chez lui.

Selon le quotidien régional, L'homme avait tenté une action plus tôt dans la journée. Il s'était installé devant l'agence « avec l'idée d'offrir glaces et gaufres aux personnes qui passaient par là ». Une action symbolique qui aura finalement fait beaucoup moins de bruit que son deuxième choix. ●●●

Actualités

2 mai 2016 • La Tribune Objectif Languedoc-Roussillon

Montpellier : La Banque Populaire du Sud lance une agence dédiée à l'innovation

La **Banque Populaire du Sud** sera le 1^{er} établissement, au sein du groupe **BPCE**, à activer un nouveau concept d'agence ciblée sur les entreprises innovantes.



Lancée dans la ville de Montpellier à partir de la rentrée 2016, cette agence disposera d'une équipe de trois collaborateurs, avec l'objectif de gérer un portefeuille de 150 start-ups et entreprises innovantes. L'accompagnement pro-

digé devra les conduire vers le seuil de 5 à 10 millions d'euros de chiffre d'affaires, avant de passer la main au réseau classique de la Banque Populaire du Sud (BPS).

« C'est une première car il s'agit de les financer et les accompagner dès l'amorçage, là où nos concurrents se concentrent d'abord sur leur développement » souligne Frédéric Planche, directeur Succursale Entreprises Innovantes de la BPS à Montpellier.

L'an passé, la banque a financé l'économie régionale à hauteur de 1,4 milliards d'euros de crédits, au travers de 30 000 prêts (+36 %). « Notre ambition reste de financer l'économie régionale, et plus particulièrement les secteurs produisant de la valeur ajoutée : l'agriculture, le commerce et l'artisanat à travers les Socama, et les start-ups et l'innovation » résume Pierre Chauvois, directeur général de la BPS. ●●●



8 mai 2016 • C'est pas mon idée !

OpenUp connecte BNP Paribas et start-ups

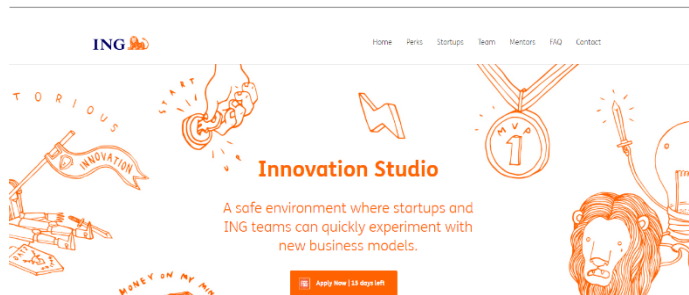
Avec son initiative **OpenUp**, La banque expérimente une approche originale, destinée à faciliter les rapprochements avec les start-ups.



La plateforme OpenUp porte l'ambition d'offrir un nouveau canal de mise en relation des équipes de la banque avec de jeunes pousses innovantes. Sans limite thématique ou géographique, cette démarche totalement ouverte vient de la sorte compléter les autres dispositifs existants (programme Innov & Connect, accélérateur FinTech...).

Elle opère comme une sorte de place de marché des projets innovants, avec d'un côté les diverses entités de **BNP Paribas** qui exposent leurs thèmes d'intérêt, auxquels les start-ups sont invitées à répondre avec leurs solutions. Mais celles-ci peuvent également y déposer leurs idées dans l'optique de les concrétiser avec la banque ou de bénéficier d'une assistance.

Le succès de cette initiative passera par la participation active des employés de BNP Paribas faisant aboutir à un nombre significatif de projets, afin de répondre aux attentes des entrepreneurs. L'enjeu d'OpenUp pour la banque peut être autant de stimuler la réalisation de projets opérationnels que de faire progresser la culture d'entreprise vers des modèles d'ouverture et de co-innovation. ●●●



9 mai 2016 • Le Journal Du Net

Comment ING améliore ses services grâce aux start-ups

La banque en ligne a mis en place des systèmes d'accélération de jeunes pousses entièrement tournés vers la transformation de son business.



Le **FinTech Village** de Bruxelles et l'**Innovation Studio** d'Amsterdam ont été pensés pour servir la transformation numérique de la banque en ligne et adresser les problèmes qu'elle rencontre. Cette stratégie est un moyen pour **ING**

Direct d'apprendre des start-ups qu'elle accélère.

A Amsterdam, tandis qu'ING apporte aux start-ups externes son aide en les finançant et surtout en devenant dans la majorité des cas leur premier client pour les aider à se lancer, les équipes internes travaillent pendant six mois avec les start-ups et s'inspirent de leurs méthodes. Elles bénéficient de leurs compétences Tech et de leur réseau, différent de celui de la banque.

Le FinTech Village de Bruxelles accueille lui des start-ups plus matures, pour collaborer sur l'identification de problèmes au sein de la banque. Un sponsor corporate est attribué à toutes les start-ups pour travailler ensemble sur la résolution d'un problème précis. ●●●

11 mai 2016 • L'Atelier BNP Paribas

Les FinTech s'intéressent aux débancaisés

De plus en plus de start-ups participent à l'inclusion financière de leurs clients et s'attaquent ainsi à un marché conséquent (Deux milliards de personnes majeures dans le monde n'ont ni accès aux banques, ni aux services financiers, du fait de revenus trop faibles).

Les start-ups **Aire** et **Kreditech** permettent par exemple à des personnes sous-bancaisées de contracter des prêts. Grâce à la data et aux algorithmes, elles attribuent un « credit-score » à ceux qui ont un dossier trop faible pour permettre une évaluation de leur solvabilité, et donc d'obtenir un prêt.

D'autres comme **Azimo**, s'attaquent aux problèmes des personnes débancaisées, leur permettant par exemple de transférer de l'argent via un portefeuille virtuel accessible sur mobile. Certaines comme **Dopay** ont fait le choix de permettre aux

employés débancaisés de recevoir leur salaire de manière électronique sur un compte spécialement créé. Enfin, la française **WeCashUp** vise elle à permettre aux personnes dépourvues de compte en banque d'effectuer des paiements en ligne. ●●●

Offres

 <p>JE CHOISIS ING DIRECT AU QUOTIDIEN</p> <p>En versant au minimum 1200€ chaque mois (salaire, pension, retraite...) sur mon Compte Courant (hors épargne ING Direct).</p>	 <p>JE CHOISIS ING DIRECT POUR MON EPARGNE</p> <p>En plaçant votre épargne chez ING Direct, avec un minimum de 5000€ d'encours sur vos comptes ING Direct.</p>	 <p>JE CHOISIS ING DIRECT SANS CONDITION</p> <p>En continuant d'utiliser votre Compte Courant et votre carte Gold Mastercard sans condition d'épargne ou de versement et profiter de tous vos avantages pour 5€/mois.</p>
---	---	--

2 mai 2016 • Culture Banque

ING Direct dévoile son offre sans conditions mais payante

La banque proposera à partir du 21 juin l'ouverture d'un compte courant, sans condition de revenus, pour cinq euros par mois.

Cette offre à 5 euros par mois, permet de bénéficier de la carte Gold Mastercard, ses assistances et ses assurances. Toutes les opérations bancaires courantes sont sans frais supplémentaires et les outils **ING Direct** en ligne sont toujours accessibles (Switching service, Coaching...).

A travers l'évolution de son offre bancaire, ING Direct souhaite augmenter son nombre de comptes actifs et développer sa rentabilité en 2016. Alors qu'auparavant il suffisait de justifier de 1 200 euros de revenus pour profiter de l'offre gratuite, il faut désormais verser les 1 200 euros sur le compte ING Direct (ou déposer 5 000 euros d'épargne). ●●●

10 mai 2016 • CBanque

Boursorama Banque : l'assurance-vie ouverte aux enfants mineurs

Depuis 2014, **Boursorama** permettait déjà à ses clients d'ouvrir un Livret A ou un Compte sur Livret (CSL) à leurs enfants. Avec l'ajout de l'assurance-vie, la filiale de la **Société Générale** revendique désormais, dans un communiqué, « une gamme complète de solutions d'épargne à destination des enfants ».



Assuré par **Generali**, le contrat **Boursorama Vie** permet notamment d'accéder au fonds en euros Euro Exclusif, et à plus de 200 supports en unités de compte. De plus, La gestion pilotée, confiée à la société **Edmond de Rothschild**

AM, est accessible gratuitement. Seule contrainte : le versement de 150 euros à l'ouverture du contrat, et de 50 euros mensuels ensuite.

Cette offre à la jeunesse devrait avoir pour avantage de multiplier les ouvertures de compte courant puisque chaque nouveau contrat entraîne automatiquement l'ouverture gratuite d'un compte courant pour le mineur. La banque offre également une prime de bienvenue de 50 euros pour toute première adhésion. ●●●



10 mai 2016 • Assurance & Banque 2.0

FinTech : Pandat déploie son offre de financement

Le spécialiste du courtage en placements bancaires pour les entreprises dévoile sa nouvelle plateforme digitale.



Cette nouvelle offre de services, en plus de répondre à la plupart des problématiques financières des entreprises (affacturation, lignes de trésorerie ou emprunts), propose des solutions alternatives, fruits des relations avec les FinTech (affacturation 2.0 ou encore crowdfunding).

En outre, Pandat développe et propose des solutions d'accompagnement des personnes morales dans la mise en place d'un plan d'épargne entreprise (PEE) ou encore dans l'externalisation de leur passif social.

La nouvelle plateforme dotée d'une interface innovante propose également un outil de simulation en ligne permettant de définir le besoin de la société, de s'inscrire et de déposer l'ensemble des pièces du dossier en toute sécurité et via un parcours utilisateur fluidifié. ●●●

Distribution

10 mai 2016 • La Tribune

L'assurance de la jeunesse... a de l'avenir en ligne

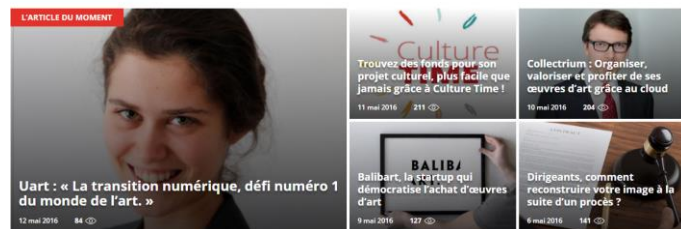
Selon une étude européenne de Towers Watson, les 25-34 ans sont ceux qui cherchent le plus fréquemment à épargner chaque mois, plus que toutes les autres catégories d'âge. Un véritable enjeu pour les assureurs.

Ayant pour atout l'habitude, très française, d'aller directement voir un assureur, ceux-ci peuvent tirer leur épingle du jeu (face aux banques) à condition d'adapter leur mode de distribution. Et c'est sans surprise le numérique qui est privilégié par les moins de 35 ans, notamment à travers la recherche d'informations en ligne.

Alors que les jeunes pourraient acheter des produits d'épargne en ligne (bien qu'ils ne le fassent pas nécessairement) qui soient adaptés à leur demande, certains mutualistes présentent encore sur leur site un « parcours client » daté, connoté années 1990, et surtout une offre en ligne pauvre, notamment en matière financière. Le principal défi pour les assureurs va donc être d'adapter leur canal de ventes digitales, ainsi que leur offre. ●●●



À la une



9 mai 2016 • L'Argus de l'Assurance

Hiscox accélère sur la souscription directe

L'assureur spécialisé veut augmenter ses ventes directes de RC Pro grâce à son blog et à la refonte de son site Internet.



Depuis 2008, Hiscox, spécialiste des risques professionnels, commercialise aux entrepreneurs qui dégagent jusqu'à 60 000 euros de revenus annuels, son assurance RC Pro via Internet, canal qui représente 15% de sa distribution (contre 85% pour le courtage à travers 250 partenaires).

En janvier 2016, la filiale française du groupe a procédé à une refonte de son nouveau site Internet, avec pour objectif de faire croître le nombre de souscriptions enregistrées (5 000 en 2015) de 25%.

En pratique, le libellé des garanties a été « déjargonné », le processus de souscription en ligne simplifié et la mise en relation directe rendue possible sur des créneaux horaires élargis. Bientôt l'accès aux factures sera proposé. Hiscox a également créé un blog qui permet aux entrepreneurs de savoir comment créer une activité, développer leur business et protéger leur affaire, étayé de nombreux articles d'actualité. ●●●

Digital

12 mai 2016 • Assurance & Banque 2.0

Natixis Assurances : déclarer un sinistre par SMS

L'objectif de ce nouveau service est de faciliter la tâche aux assurés des **Caisses d'Épargne** victimes d'intempéries.



Le bancassureur a lancé un nouveau service de déclaration de sinistres via SMS, pour accélérer les processus et apporter un serveur de meilleure qualité aux assurés.

La procédure se déroule en trois temps. En cas d'épisode climatique majeur, les souscripteurs des contrats **Mon Auto et Moi** et **Assur'Toit**, respectivement assurances automobile et multirisque habitation de la Caisse d'Épargne, seront avertis par SMS du risque climatique à venir ou en cours dans leur région. Ce même SMS va leur permettre ensuite, en cas de risque avéré, d'accéder directement à un formulaire simple de déclaration de sinistre (sans avoir à télécharger une application), qui sera alors transmis à un télé-gestionnaire compétent.

Grâce aux réponses fournies par l'assuré, « **Natixis Assurances** identifie automatiquement, à l'aide de son outil d'analyse sémantique des e-mails, les dossiers à traiter en priorité, selon leur degré de gravité. » indique le bancassureur. Les assurés en situation d'urgence pouvant alors être pris en charge dans les meilleurs délais. ●●●

9 mai 2016 • FinYear

Les technologies digitales au service de l'éthique

Une étude réalisée par **Mazars** auprès de 201 sociétés de services financiers démontre comment les sociétés financières répondent à l'arrivée des nouvelles réglementations et à l'envolée des pratiques digitales.

Cette enquête révèle entre autres que les ¾ des entreprises du secteur financier ont amélioré leurs normes de conduite éthique, au-delà du niveau d'exigence prévu par la loi, grâce aux technologies de cyber-sécurité et d'analyse de données. A noter également que les principales préoccupations en termes de réglementation concernent la sécurisation du stockage et le traitement des données (58%).

« *Les technologies digitales peuvent aider les sociétés du secteur financier à perfectionner leurs services, à maîtriser les risques et améliorer leur conduite éthique. Pourtant, très peu de ces entreprises ont changé leurs procédures internes ou commerciales malgré l'émergence de ces nouveaux outils* » précise Emmanuel Doseman, Global Banking Leader pour Mazars. ●●●

3 mai 2016 • Les Echos

Agrégateur, biométrie, souscription en ligne : HSBC France fait sa révolution digitale

La banque investit 90 millions d'euros dans la rénovation de ses services en ligne.



D'ici à 2018, le groupe débloquera 90 millions d'euros pour que sa filiale française fasse un bond dans le numérique. **HSBC** veut aujourd'hui proposer à ses clients le même niveau d'autonomie que dans les banques digitales, permettant ainsi à ses agences de se concentrer sur le conseil.

La banque doit lancer un processus d'ouverture de compte en ligne simplifié qui utilise la signature électronique. L'objectif étant de recruter plus de clients digitaux et atteindre environ 20% d'ouvertures de comptes à distance dans les prochaines années. Elle va aussi lancer, un service d'agrégateur de comptes avec la start-up **Linxo**, donnant ainsi accès depuis sa plateforme en ligne à la consultation de comptes de banques concurrentes.

Parallèlement, HSBC projette de généraliser la souscription de crédit immobilier et de crédit consommation à distance (en test depuis la fin 2015). De plus, le déploiement d'un système de recommandation de produits d'investissement en ligne est prévu d'ici la fin de l'année. « *Une première étape vers les robots-advisors* », confirme le groupe. ●●●

Paie m e n t s



4 mai 2016 • L'Atelier BNP Paribas

La FinTech Curve rassemble toutes les cartes de paiement en une

Curve réunit toutes les cartes (crédit ou débit) en une et permet de payer partout dans le monde sans frais.



La jeune pousse Curve, fondée en 2015, propose de faciliter le paiement en rassemblant toutes les cartes en une seule. La carte de paiement Curve se substitue à la Visa, à la MasterCard et également à l'American Express.

L'utilisateur les prend en photo pour les enregistrer sur son compte puis les laisse en sécurité chez lui. Il choisit celle dont il veut se servir en un clic grâce à l'application dédiée.

A l'étranger, sur le réseau MasterCard, il est possible de payer sans frais de changement de devises avec la Curve. Toutes les transactions effectuées sont ensuite faciles à suivre sur une même plateforme, en toute sécurité. Elle bénéficie du même niveau de protection que les banques et fait partie des start-ups sélectionnées au European FinTech Awards and Conference 2016. ●●●

Réglementaire

6 mai 2016 • Les Echos

L'application de la directive MiFID 2 définitivement reportée d'un an

Le régulateur européen a rendu sa copie, après les remarques de la Commission de Bruxelles jugeant certaines normes trop laxistes.

La directive **MiFID 2** qui s'attaque aux zones d'ombre de marchés de gré à gré, en fort développement entrera finalement en application le 3 janvier 2018.

Le texte de la directive a été affaibli pour les garanties de refinancement de dette, les paquets de produits dérivés ou les transactions sur des dérivés réalisées pour compte propre.

Dans le même temps les règles sur les limites de position sur les marchés des matières premières ont été durcies. Pour éviter une concentration trop élevée des acteurs sur les dérivés sur certains produits agricoles dont les cours sont considérés comme volatils, aucun acteur ne pourra détenir plus de 2,5 % des positions ouvertes sur un marché à terme. A l'inverse, sur des contrats peu liquides, certains opérateurs pourraient détenir jusqu'à 50%. ●●●

4 mai 2016 • Le Journal Du Net

Comment les RegTech veulent rendre aux banques leur agilité

En proposant des solutions reposant souvent sur le machine-learning et l'intelligence artificielle, les RegTech sont capables de changer le travail des responsables compliance et de faire gagner du temps aux acteurs financiers tout en diminuant les coûts.

Parmi les principales applications des RegTech, le KYC. Elles apportent des solutions intelligentes de KYC avec des facilités de stockage et d'actualisation. En France, KYC Factory propose par exemple une solution agile de récolte et de stockage des données clients.

Les RegTech facilitent aussi la lutte anti-blanchiment et anti-terroriste. « Elles apportent des outils d'analyse de données comportementales plus intelligents, grâce au data mining, pour détecter les signaux faibles de fraude ou de terrorisme. » précise Emilie Van Lierde, de Solucom. Certaines proposent aussi des outils de scoring pour effectuer le profilage de risque avant d'accorder un prêt, par exemple. ●●●

Rapprochements

11 mai 2016 • Mutualité Française

Mutuelle Générale et Malakoff Médéric : pas de rapprochement

Le rapprochement entre les deux partenaires avait été envisagé dès 2014, et consistait à créer « *le premier groupe non lucratif d'assurance de personnes*, qui aurait couvert plus de six millions d'assurés pour un chiffre d'affaires de 4,6 milliards d'euros.

Le Conseil d'administration de **Malakoff Médéric** a estimé que « *la réalisation de ces conditions [nécessaires à la mise en place d'une structure prudentielle commune] n'était pas compatible avec le calendrier imposé par la mise en œuvre des exigences de Solvabilité 2, en particulier les dispositions relatives à la gouvernance des groupes d'assurance* », a justifié le groupe de protection sociale dans un communiqué.

Malakoff Médéric annonce toutefois souhaiter « *poursuivre les discussions pour développer les coopérations commerciales initiées par les deux groupes en 2015, soit de manière bilatérale, soit de façon tripartite dans le cadre de leur partenariat de distribution avec La Banque postale* ». ●●●

6 mai 2016 • L'Argus de l'Assurance

La Banque Postale – Europ Assistance : un partenariat pour gérer l'assurance des cartes bancaires

La **Banque Postale** et **Europ assistance** annoncent un partenariat pour la gestion des garanties d'assurance et d'assistance des cartes bancaires.

La Banque Postale a confié à l'assistant la gestion des garanties d'assurance et d'assistance de ses cartes bancaires. Ces services sont proposés aux clients via un site dédié. Ils peuvent désormais déclarer leurs sinistres assurances en ligne, suivre le traitement, obtenir une attestation et consulter les notices des garanties prévues avec leur carte bancaire.

Dans le cadre de ce partenariat, Europ assistance délivrera également des services de conciergerie aux professionnels détenteurs de l'assurance des moyens de paiement de la banque Postale. ●●●