

# Le Bulletin de Veille

27 mai 2016  
Numéro 249

<b>Insolite</b>	<b>2</b>
Séries US : Quand l'assurance gère les dégâts causés par les super-héros .....	2
<b>Actualités</b>	<b>2</b>
Matmut : Un premier hackathon organisé à Rouen.....	2
Application mobile : Prévoir fait bouger les adultes à bon escient .....	2
Quelle est cette banque idéale qu'attendent les Français ?.....	2
<b>Offres</b>	<b>3</b>
Assurance vie en ligne : Yomoni fait évoluer son offre et affirme ses ambitions .....	3
Nickel, le compte sans banque qui affole les compteurs	3
<b>Distribution</b>	<b>3</b>
Agents Allianz : La compagnie veut moderniser la distribution .....	3
<b>Digital</b>	<b>4</b>

Banques : Comment la gestion de titres va être transformée par la blockchain .....	4
Orange et le CNRFID veulent favoriser l'usage des technologies sans contact.....	4

<b>Paiements</b>	<b>4</b>
Le robot Pepper accepte les cartes MasterCard.....	4
Cash Sentinel, tiers de confiance .....	5

<b>Réglementaire</b>	<b>5</b>
Taux bas : « Il est important de ne surtout pas baisser la garde » (ACPR) .....	5
La France adopte son arsenal anti-hackers.....	5
Les « stress tests » étendus aux petits assureurs de l'UE6	5

<b>Rapprochements</b>	<b>6</b>
Après l'échec de Sferen, Macif crée un pôle santé-prévoyance unique avec ses cinq mutuelles .....	6
Sham et Apicil signent un partenariat en assurances de personnes .....	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



20 mai 2016 • L'Argus de l'Assurance

### Séries US : Quand l'assurance gère les dégâts causés par les super-héros

Powerless, l'une des nouvelles séries diffusées à l'automne aux Etats-Unis, aura comme cadre principal...une compagnie d'assurance.

NBC vient de dévoiler les nouveautés de sa saison 2016/2017, et l'une des séries les plus attendues à l'automne sur la chaîne américaine se déroulera...dans une compagnie d'assurance. Intitulée Powerless, cette série comédie est issue de l'univers DC Comics (Batman, Wonder Woman).

Vanessa Hudgens, l'héroïne notamment de la série High School Musical, incarnera une employée « sans pouvoir » de cette compagnie d'assurance chargée de traiter les dommages collatéraux des interventions « musclées »... de super-héros. ●●●

## Actualités

**#HACKATHON**  
Matmut  
25-26 juin 2016

Participez à la 1<sup>ère</sup> édition du Hackathon Matmut  
25 & 26 juin 2016 | Rouen  
Plus de 15 000 € de lots à gagner

Jours: 28 | Heures: 17 | Minutes: 23 | Secondes: 16

22 mai 2016 • Assurance & Banque 2.0

### Matmut : Un premier hackathon organisé à Rouen

Le groupe, qui est partenaire du NWX Summer festival organisé à Rouen, va lancer son premier hackathon dont la thématique est Contre-culture(s).



Ce hackathon sera l'occasion pour des développeurs informatiques, web designers, marketeurs, communicants et autres passionnés de réaliser, en 24 heures et par équipes de 5 personnes, un projet numérique innovant, sur une thématique en lien avec le cœur de métier de l'assureur. Les équipes participatives soutiendront leur projet devant un jury qui élira et récompensera les gagnants.

En devenant partenaire de cet événement, dont la thématique est Contre-culture(s) ou la manière dont la culture numérique est devenue un référentiel incontournable dans nos sociétés, la **Matmut** poursuit un double objectif : Confirmer son soutien aux initiatives qui contribuent au dynamisme du territoire normand, et affirmer une nouvelle fois que l'innovation et le digital sont des sujets majeurs dans son développement. ●●●

Les Héros du Sport  
Adultes Enfants Clubs Partenaire Fiches infos SE CONNECTER

Trouvez le sport adapté pour vous et vos enfants

DÉCOUVREZ LES SPORTS RECOMMANDÉS POUR VOUS

GRÂCE À NOTRE TEST CONÇU AVEC LA PARTICIPATION DE L'INSEP, C'EST SIMPLE ET RAPIDE EN 3 ÉTAPES SEULEMENT

- 1 Votre profil et votre condition physique
- 2 Vos motivations

24 mai 2016 • L'Argus de l'Assurance

### Application mobile : Prévoir fait bouger les adultes à bon escient

Le spécialiste de l'assurance de personnes propose une application web afin que chacun trouve de façon scientifique le sport le mieux adapté à son profil.



Après avoir lancé, en 2014, le programme et l'application Web « Nos Petits Héros » qui aident les parents à choisir le sport le plus adapté à leurs enfants, le groupe **Prévoir** s'adresse cette fois-ci aux adultes, avec la mise en place d'un programme de sensibilisation à la préservation du capital santé par le sport.

En pratique, l'application développée scientifiquement avec l'**Insep** (Institut national du sport, de l'expertise et de la performance) et l'**IRMES** (Institut de Recherche bio-Médicale) questionne la personne sur son âge, son poids, sa condition physique (facteurs à risques), ses motivations (sport individuel ou collectif) afin de lui proposer différents sports. Chacun est alors guidé vers une activité adaptée et les clubs amateurs les plus proches de son domicile. ●●●

25 mai 2016 • C Banque

### Quelle est cette banque idéale qu'attendent les Français ?

Selon une étude, l'insatisfaction des français vis-à-vis de leur banque s'explique par une adéquation imparfaite entre les services fournis aujourd'hui, toutes enseignes confondues, et leurs attentes réelles.

Une étude publiée par la société d'études et de conseils **Next Content** et la société informatique **GMC Software** permet de dessiner les contours de la banque idéale des français.

Celle-ci se devrait donc d'être agile sur le numérique, mais donnant accès à un conseiller attiré, si possible dans une agence près de chez soi ; facile à utiliser mais offrant des services sophistiqués et personnalisés. Un des services les plus attendu est l'archivage numérique et sécurisé des contrats et documents bancaires. Le principal chantier réside donc dans la capacité des banques à proposer des souscriptions 100% en ligne de produits nouveaux.

Cependant, le principal critère de choix d'une nouvelle banque reste la modération de la tarification. En faire plus pour moins cher, c'est l'équation complexe que vont devoir résoudre les banques. ●●●

## Offres

### GÉRERSONÉPARGNE.FR

Comparez le coût d'un contrat d'assurance vie en gestion sous mandat

Exemple pour un profil dynamique\* (en % annuel du montant géré sous mandat pour l'année 2015\*\*):

 <b>1,56%</b> <small>(contrat Yomoni Vie)</small>	 <b>2,93%</b> <small>(contrat Boursorama Vie)</small>	 <b>2,91%</b> <small>(contrat ING Direct Vie)</small>
---	---	---

24 mai 2016 • L'Argus de l'Assurance

### Assurance vie en ligne : Yomoni fait évoluer son offre et affirme ses ambitions

**Yomoni** élargit son offre de services et d'épargne avec l'intégration d'un fonds euros et le lancement d'un PEA et d'un compte-titres.



Pour capter une clientèle peu averse aux risques, la jeune FinTech, qui avait fait de sa marque de fabrique le 100% ETF (exchange traded funds), propose désormais dans son contrat d'assurance vie, le fonds euros à capital garanti **Suravenir** rendement, de son partenaire historique.

L'offre inclura également un PEA et un compte-titres sous mandat, ce qui permettra à l'épargnant de disposer de trois enveloppes fiscales. Le client pourra alors suivre son épargne grâce à une plateforme multi-compte permettant une souscription 100% mobile. Yomoni lance également le site **gerersonepargne.fr**, destiné à la comparaison des offres de gestion sous mandat en assurance vie.

Avec ces nouveautés, Yomoni compte poursuivre son développement et atteindre l'objectif de départ, à savoir 10 000 clients en 2018 et 1 milliard d'euros d'actifs en gestion d'ici 2020. Selon son président Sébastien d'Ornano, la start-up réfléchit également à un développement à l'international, notamment en Europe continentale. ●●●

OPTE NICKEL PARTICULIER

OUVRIR UN COMPTE | MON COMPTE | DES QUESTIONS ? | MENU

# 300 000 COMPTE-NICKEL

ET TOUT ÇA SANS BANQUE !

OUVRIR UN COMPTE

JEAN a ouvert son Compte-Nickel à 16h54 LE BON SAINT ELOI, Buxerolles

PEDRO MANUEL a ouvert son Compte-Nickel à 16h53 LA PR

UNE QUESTION ? UN CLIENT COMPTE-NICKEL VOUS RÉPOND

25 mai 2016 • Le Monde

### Nickel, le compte sans banque qui affole les concurrents

Lancée en février 2014, la solution de paiement est désormais sur un rythme d'ouverture de 20 000 comptes par mois et compte totaliser 500 000 utilisateurs à la fin de l'année.



Pour ouvrir un compte **Nickel**, il suffit de 20 euros, de fournir un numéro de téléphone portable et de scanner sa pièce d'identité sur une borne, pour ressortir avec sa carte de paiement et son relevé d'identité bancaire. De plus, les découverts n'étant pas autorisés, impossible de tomber dans le rouge, synonyme d'importants frais bancaires. En cas de prélèvements, le titulaire est même prévenu par SMS si son compte est insuffisamment crédité.

La direction vise 500 000 clients d'ici à la fin de l'année. Pour cela, elle va continuer à investir pour déployer de nouveaux points de vente (2 300 buralistes prévus avant fin décembre), lancer une application Android et iOS, permettre le paiement par SMS entre clients, avant de s'attaquer au marché des toutes petites entreprises. La promesse du compte Nickel : Etre plus simple, plus réactif que les banques et... trois fois moins cher. ●●●

## Distribution

Allianz

Mon véhicule | Mon logement & mes loisirs | Mes proches & moi | Epargne & retraite | Services & conseils

Économisez jusqu'à -30% SUR VOTRE ASSURANCE AUTO\*

DÉCOUVRIR ET FAIRE UN DEVIS >

ici

2 mois d'abonnement offerts

ESPACE CLIENT

Accédez à vos contrats depuis votre Espace Client.

Y accéder ou créer votre compte >

TROUVER UNE AGENCE >

24 mai 2016 • News Assurance Pro

### Agents Allianz : La compagnie veut moderniser la distribution

Système d'information, loi Hamon, rémunération, multi accès, maillage territorial... Les sujets de discussions entre les agents **Allianz** et les compagnies étaient nombreux lors du congrès **Mag 3** organisé à Lyon.



Interrogé sur les systèmes d'information jugés peu ergonomiques par les agents, Franck le Vallois le patron de la distribution d'**Allianz France** a indiqué que des travaux seraient menés pour améliorer la fluidité du système.

Parmi les grandes lignes, Franck le Vallois a annoncé le lancement de réflexions sur un plan de transformation visant notamment à étudier les zones de chalandise et une meilleure répartition des agences sur le territoire, ainsi qu'une amplitude horaire plus large.

De plus, pour les agents, la digitalisation doit simplement être un relais et non un concurrent du réseau d'agents. Parmi leurs demandes très concrètes, la fin d'**Allianz en ligne** (AEL) a figuré en bonne position. « *C'est une plateforme qui propose des tarifs jusqu'à 40% en dessous des nôtres et qui se positionne directement en concurrence avec nous* », a détaillé un agent. Toutefois, comme l'a évoqué Jacques Richier, PDG d'**Allianz France** dans son discours, au-delà de la digitalisation, le basculement de la propriété à l'usage pourrait bousculer le modèle de l'assurance. ●●●

## Digital

24 mai 2016 • Le Journal Du Net

### Banques : Comment la gestion de titres va être transformée par la blockchain

Grâce à la blockchain, les banques espèrent se passer des tiers de confiance coûteux qui assurent la bonne passation des titres.

D'ici quelques années, le processus d'émission et de passation de titres pourrait être complètement transformé par l'utilisation de la blockchain. En ligne de mire : L'amélioration des opérations automatisées et de la confirmation des opérations et la réduction des frais de garde.

A terme, les banques espèrent en fait mettre en place un système pour gérer l'échange de titres cotés sur une blockchain privée. « *C'est un cas d'usage très important car les contrats intelligents permettront d'éliminer les risques de non-livraison des titres après règlement* », note Frédéric Dalibard, responsable du digital de la banque de grande clientèle de **Natixis**, filiale du groupe **BPCE**. Concrètement, le *smart contract* spécifie que la contrepartie A va livrer tant d'actions à B contre tant d'euros, et la transaction n'est débloquée que quand l'argent est reçu sur la blockchain.

Le fonctionnement d'aujourd'hui à deux ou trois intermédiaires s'en verrait considérablement simplifié. Plus de chambres de

compensation nécessaire, la blockchain jouant le rôle de tiers de confiance. De quoi diminuer les coûts de fonctionnement des banques... ●●●

23 mai 2016 • InfoDSI

### Orange et le CNRFID veulent favoriser l'usage des technologies sans contact

**Orange** annonce la conclusion d'un partenariat avec le **Centre National de référence RFID** dans le but de favoriser l'usage des technologies « sans contact » et des objets connectés professionnels.



Le CNRFID travaillera avec l'opérateur sur la mise en place de normes et labels liés aux aspects sécuritaires et du respect de la vie privée, relatifs au développement de solutions « sans contact » et à l'usage professionnel des objets connectés.

Ce partenariat va également permettre à Orange de s'appuyer sur les textes de référence, définis par le CNRFID pour garantir l'interopérabilité des systèmes qu'il développe.

« *Ce partenariat s'inscrit dans la volonté du groupe de faire émerger un écosystème autour de l'Internet des Objets, de valoriser les compétences et la richesse de notre écosystème à l'échelle nationale et européenne*, explique Pierre Louette, Directeur général Délégué d'Orange. *Il donne à Orange un coup d'avance, et un poste d'observation précieux pour aborder cette nouvelle révolution industrielle.* ». ●●●

## Paie m e n t s



24 mai 2016 • C'est pas mon idée !

### Le robot Pepper accepte les cartes MasterCard

Le robot **Pepper** de **Softbank Robotics** gagne progressivement en autonomie, et est désormais capable d'encaisser les paiements grâce à **MasterCard**.



L'utilisation de Pepper dans des environnements commerciaux commence à être envisagée. A tel point que les clients de quelques restaurants pilotes (**Pizza Hut Asia**) pourront bientôt bénéficier d'un parcours intégré, pour une qualité de service plus proche d'une relation avec un interlocuteur humain que des interactions avec une borne de libre-service, en dépit de son automatisation.

MasterCard profite de l'opportunité pour explorer de nouvelles directions en matière de paiement. Ainsi, dès l'accueil le robot invite le client à connecter son porte-monnaie mobile **MasterPass** avec lui afin de bénéficier, par exemple, de conseils et de promotions personnalisés. L'étape finale du règlement se résume simplement à une confirmation du prix à régler.

La chaîne de valeur est de la sorte totalement renversée : Le porte-monnaie virtuel constitue d'abord et avant tout le support de la relation client avant d'être un instrument de paiement. MasterCard adopte ici un angle d'attaque original dans la recherche d'une simplification de l'expérience utilisateur. ●●●

## 1• Inscription

Acheteur et vendeur s'inscrivent. Cela ne prend que 5 minutes et leur compte est validé dans l'heure (pendant les heures de bureau).



## 2• Etablissez la confiance

L'acheteur charge son compte CashSentinel depuis sa banque : Grâce au système de notification **GreenLight**, il peut indiquer au vendeur qu'il dispose des fonds nécessaires (l'alternative sécurisée de la traditionnelle copie du chèque de banque). En montrant ainsi sa bonne foi, l'acheteur permet au vendeur de lui réserver le véhicule jusqu'au jour de la vente.



## 3• Confirmez la transaction

Lors de la vente, acheteur et vendeur réalisent la transaction avec leur téléphone mobile en confirmant le prix final. La transaction est alors irrévocable : le véhicule peut être libéré immédiatement et le vendeur reçoit instantanément son argent sur son compte CashSentinel. Le compte bancaire du vendeur est automatiquement crédité et les fonds y sont disponibles dès le prochain jour ouvrable.



Pour procéder au paiement, il suffit au vendeur et à l'acheteur d'échanger une clé unique (reçue par SMS), afin de valider la transaction. Le vendeur reçoit alors un message de confirmation du crédit de son compte. À partir de ce moment, le vendeur a la garantie d'être payé auprès de Cash Sentinel.

Initialement créée en Suisse, cette solution est maintenant disponible en France et utilisable sur certains sites comme celui de **L'Argus**. L'entreprise se rémunère en prélevant une commission d'une vingtaine d'euros lorsque la transaction est effectuée. ●●●

## Réglementaire

23 mai 2016 • L'Argus de l'Assurance

### Taux bas : « Il est important de ne surtout pas baisser la garde » (ACPR)

Dans son rapport annuel, l'**ACPR** a relevé la résistance des assureurs dans un contexte économique difficile. Elle appelle toutefois à ne pas baisser la garde, notamment eu égard au contexte de taux bas.



Le régulateur rappelle la nécessité de poursuivre les réflexions engagées par les pouvoirs publics et le secteur de l'assurance pour un meilleur fléchage de l'épargne via le développement de produits d'épargne de long terme permettant de répondre à l'environnement de taux bas et aux perspectives de long terme des ménages comme la retraite.

Malgré une année 2015 « *relativement satisfaisante* » pour le secteur, le régulateur ajoute qu'« *il est toutefois important de ne surtout pas baisser la garde. Les taux bas agissent comme un poison dont les effets sont inéluctables même s'ils n'apparaissent que lentement.* »

Le déploiement de l'accord national interprofessionnel depuis le 1er janvier 2016, a également été pointé comme étant lui aussi un défi de taille pour les acteurs de la santé qui restera en 2016 un sujet de vigilance et d'attention pour l'ACPR. ●●●

25 mai 2016 • Les Echos

### La France adopte son arsenal anti-hackers

La loi de programmation militaire a placé le secteur financier en première ligne des 12 opérateurs d'importance vitale, soumis à de nouvelles règles de sécurité.

Considérées comme « pionnières » dans l'identification des menaces informatiques et de lutte contre les cyberfraudes, les banques fixeront la barre des nouvelles exigences en matière de protection. Les règles ainsi définies s'appliqueront aux

24 mai 2016 • Monétique

### Cash Sentinel, tiers de confiance

La solution **Cash Sentinel** agit comme un tiers de confiance entre l'acheteur et le vendeur de véhicules d'occasion.



L'acheteur alimente un compte auprès de Cash Sentinel, en ayant au préalable rentré les données de son RIB, et ce dernier indique au vendeur que le payeur a suffisamment d'argent pour acheter la voiture. Lorsque le compte

Cash Sentinel est alimenté, le porteur reçoit une notification sur son smartphone. Il peut ensuite, s'il le souhaite, notifier le vendeur (**Greenlight**). Ce geste permet de rassurer le vendeur sur le sérieux de l'acheteur.

autres secteurs vitaux comme l'énergie, les transports, en passant par la santé.

Suite à cette loi, l'Etat voit son pouvoir renforcé en matière de contrôle. L'Anssi, rattachée au secrétaire général de la Défense et de la sécurité nationale, pourra mener des audits réguliers, et des amendes pourront être délivrées pour infraction à la sécurité informatique ou non-application de la réglementation. En cas d'attaque majeure, l'Anssi pourra prendre la main sur les systèmes.

Au niveau européen, les banques doivent déjà déterminer des indicateurs d'alerte, en l'occurrence des seuils de pertes opérationnelles provoquées par des cyberattaques. Deux directives supplémentaires sont actuellement en discussion. ●●●

Selon le groupe mutualiste, cette nouvelle structure sera « positionnée parmi les premiers acteurs mutualistes du marché, avec près de 1 milliard d'euros de chiffre d'affaires pour 1,3 million de personnes protégées en santé et 635 000 assurés en prévoyance ».

Avec ses cinq affiliés, le groupe Macif indique avoir déjà pu déployer notamment une offre collective de complémentaire santé, la mise en place d'un tiers payant commun et d'un réseau de soins communs pour leurs adhérents. Par ailleurs, son modèle de gouvernance se verra ainsi simplifié en étant doté « *du statut et des moyens nécessaires pour répondre d'une seule voix* » aussi bien en termes de stratégie que de pilotage opérationnel. ●●●

24 mai 2016 • Capital

## Les « stress tests » étendus aux petits assureurs de l'UE

Le régulateur de l'assurance au sein de l'Union européenne (UE) a décidé d'étendre son examen de la santé financière du secteur aux petits assureurs.



L'Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles (AEAPP), qui procède à cet examen une année sur deux, se concentrera cette année sur deux risques majeurs :

Le maintien des taux d'intérêt à un très bas niveau et un scénario de « coup double » associant des taux bas à une chute brutale de la valeur des actifs.

L'examen mené en 2014 par l'AEAPP avait ainsi montré que les assureurs les plus petits étaient plus vulnérables face aux fluctuations du marché, et que près d'un assureur sur quatre risquait de ne pas atteindre le ratio de solvabilité requis par le régulateur. ●●●

## Rapprochements

25 mai 2016 • CBanque

## Après l'échec de Sferen, Macif crée un pôle santé-prévoyance unique avec ses cinq mutuelles

L'assureur mutualiste **Macif** a annoncé vouloir donner naissance d'ici au 1er janvier 2018 à une **Union mutualiste de groupe** (UMG), constituée de cinq mutuelles, futur poids lourd du secteur mutualiste.

Le groupe Macif va regrouper ses cinq mutuelles affiliées (**Macif-Mutualité**, **Apivia Mutuelle**, **Mutuelle du Personnel Air France**, **Mutuelle du personnel IBM** et **Mutuelle nationale des fonctionnaires des collectivités territoriales**) afin de répondre à un marché de plus en plus concurrentiel.



Santé  
Prévoyance  
Épargne  
Retraite



Comme vous !

Communiqué de presse

Lyon, le 24 mai 2016

Sham et APICIL signent un partenariat en assurances de personnes pour proposer des offres de protection sociale complémentaire adaptées aux besoins des acteurs de la santé, du social et du médico-social

24 mai 2016 • Assurance & Banque 2.0

## Sham et Apicil signent un partenariat en assurances de personnes

L'objectif de cette synergie est de proposer des offres de protection sociale complémentaire adaptées aux besoins des acteurs de la santé, du social et du médico-social.

A travers ce partenariat, **Sham** consolide le déploiement de ses activités en assurances de personnes, en fort développement depuis l'acquisition en 2013 du courtier **Sofaxis**, spécialiste des collectivités territoriales.

Première traduction concrète de cette synergie, le lancement d'une gamme dédiée en santé collective sous la marque Sham, auprès des établissements sociaux et médico-sociaux. Cible visée : Une population potentielle d'un million de professionnels de santé, salariés et libéraux.

Proposée depuis avril 2016, cette offre permet aux employeurs de respecter leurs obligations conventionnelles. Dans ce cadre, Sham reste l'interlocuteur privilégié de ses sociétaires et **Apicil** intervient en tant que porteur de risque et gestionnaire. Progressivement, d'autres produits et services verront le jour en 2016. ●●●