

Le Bulletin de Veille

30 septembre 2016

Numéro 262

Insolite	2	Paiements	5
Google offre à Montélimar une statue de son android « Nougat »	2	NewAlpha et Oddo investissent dans la solution de paiement Lydia.....	5
Actualités	2	La fin des paiements en espèces	5
Etude Axway & de Finextra research : l'open banking et DSP2 modifie le paysage bancaire	2	PayPal : les paiements entre particuliers sont désormais gratuits	5
Offres	2	Le Crédit Agricole lance SEPAmail pour faciliter le règlement des factures	5
Solly Azar lance deux contrats d'assurance pour les seniors et les TNS	2	Réglementaire	6
Solly Azar innove dans l'assurance loyers impayés	3	Les députés adoptent la résiliation annuelle de l'assurance emprunteur	6
BNP Paribas lance une nouvelle offre globale auto	3	Rapprochements	6
Distribution	3	Le partenariat avec CBien, permet à la Macif de proposer un service innovant	6
Idea Hub, l'agence qui refuse des visiteurs !	3	Sham et Groupe Pasteur Mutualité unissent leurs forces	6
Digital	4	MMA et Finaxy s'associent	6
Pay how you drive : « 20 à 50% de faux positifs »	4		
Humanis innove avec la création du portail internet « Essentiel Autonomie »	4		
Mon Coach Optique, une application pour aider les presbytes à s'adapter aux progressifs	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



Chaque version d'**Android** - le moteur qui permet aux ordinateurs et téléphones portables de fonctionner - porte un nom de confiserie, choisi par les internautes.

Le choix du nom de « Nougat » n'avait pas échappé au député-maire de Montélimar, Franck Reynier, qui avait décidé d'écrire au PDG du géant américain accompagnant, bien sûr, sa missive d'une boîte de nougats. Après des discussions tout l'été, Google France a donc décidé d'offrir à Montélimar un « Bugdroid »,

L'éclair ou le petit four s'étaient déjà illustrés dans des versions précédentes d'Android, aux côtés des plus américains donuts, cupcakes et autres marshmallows...●●●

Actualités

28 septembre 2016 • Assurance & Banque 2.2

Etude Axway & de Finextra research : l'open banking et DSP2 modifient le paysage bancaire

En accélérant la transformation digitale, l'open banking modifie le paysage de la banque dans le monde, Selon une étude Etude Axway & de Finextra research. La DSP2 y joue également un rôle structurant.

L'étude de **Axway** montre comment l'open-banking modifie le paysage bancaire mondial, en accélérant la transformation digitale, en mettant en évidence le besoin de collaboration et en forçant les banques à réévaluer leur rôle dans un écosystème digital en mutation.

Selon Bruno Cambounet, Vice President, Banking & Financial Services Solutions, Axway, « D'un côté, il y a les clients qui souhaitent des services personnalisés quel que soit leur mode d'interaction (mobile, agence etc.). De l'autre côté, les partenaires des banques – d'autres banques et des fournisseurs de services de paiement – qui peuvent jouer un rôle dans le monde de l'open-banking en délivrant des produits, des services et des interactions de dernière génération attendus par les clients. »

Comment les banques et les fintechs peuvent améliorer leur collaboration pour enrichir leurs offres existantes et honorer

leur engagement de service ? Le rôle attendu des régulateurs et des autorités internationales pour assurer un environnement favorable à la collaboration, à une compétition équitable entre les acteurs et à l'adoption de standards communs ? ●●●

Offres

LA POPULATION SENIOR, EN FRANCE C'EST

LES + DE 50 ANS REPRÉSENTENT PRÈS D'1/3 DE LA POPULATION FRANÇAISE

ILS SONT PRÈS DE **20 MILLIONS**

12% BÉNÉFICIENT DE LA PORTABILITÉ DES CONTRATS DE LEUR ANCIEN EMPLOYEUR

+ DE 93% DES SÉNIORS RETRAITÉS SOUSCRIVENT UN CONTRAT INDIVIDUEL

Sources : <http://rees.social-sante.gouv.fr> - INSEE

LA POPULATION TNS, EN FRANCE C'EST

2,4 MILLIONS DE PERSONNES

1 SUR 5 EST AUTO-ENTREPRENEUR

70% DES TNS PRÉFÈRENT PASSER PAR UN COURTIER

LES TNS COTISENT AU RÉGIME OBLIGATOIRE QUI PROPOSE DE FAIBLES TAUX DE REMBOURSEMENT POURTANT ILS PRÉFÈRENT PEU D'ATTENTION À LEUR SANTÉ ET ONT BESOIN DE SIMPLICITÉ

Sources : Etude IFOP-PREVOIR 2012

29 septembre 2016 • Solly Azar

Solly Azar lance deux contrats d'assurance pour les seniors et les TNS

Le courtier grossiste **Solly Azar** a annoncé le lancement de deux contrats à destination « de profils qui ne sont pas couverts par l'ANI ».



A travers ces nouvelles offres, les seniors disposent de garanties ciblées (soins courants, bien-être) et les TNS ont la possibilité de combiner une complémentaire responsable avec une surcomplémentaire non responsable », détaille le courtier.

Le constat : Seul 53 % des TNS ont une assurance santé individuelle. Solly Azar propose aux TNS une offre à la fois modulable et étendue : une formule hospitalisation, 6 formules de garanties évolutives (soins courants, dentaire, optique), une formule « excellence » intégrant des niveaux très élevés de couverture en optique, dentaire.

L'offre Santé Senior propose une garantie élargie sur les postes de soins courants tels que la radiologie, l'optique, les soins auditifs et également en matière de bien-être avec la prise en charge des cures thermales. ●●●

LE SECTEUR DE L'IMMOBILIER EN FRANCE C'EST

3,26 %
DES LOYERS
IMPAYÉS
ESTIMÉ
EN 2014

**ENTRE
15 ET 20 %**
DES PROPRIÉTAIRES
BÉNÉFICIENT
D'UNE ASSURANCE
LOYERS
IMPAYÉS

126 441
DEMANDES
D'EXPULSION
EN 2016

90%
DES PROPRIÉTAIRES
BAILLEURS
GÈRENT
EUX MÊMES
LEURS BIENS
IMMOBILIERS

2 ANS
C'EST LE TEMPS POUR
QU'UNE PROCÉDURE
D'EXPULSION
ABOUTISSE,
ELLE EST DONC
LONGUE ET CÔUTEUSE.
Frais d'huissier jusqu'à 3000 €
Frais d'avocat entre 1500 et 2000 €

93%
DES IMPAYÉS
DE LOYERS
SONT ISSUS D'UN
ACCIDENT
DE LA VIE

Sources : http://www.lesechos.fr/26/02/2016/LesEchos/22188461-ECH_Loyers-impayés---que-vaut-le-nouveau-dispositif-visale---htm
<http://professional.edhec.com>

27 septembre 2016 • Solly Azar

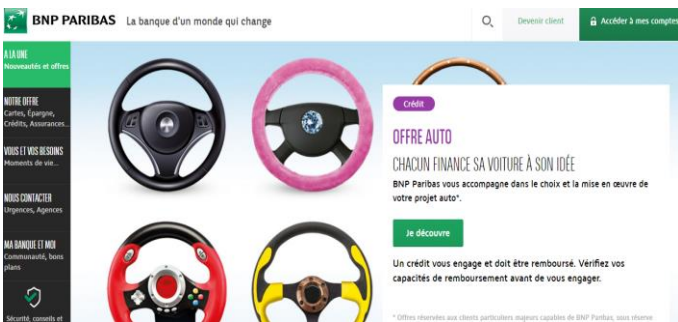
Solly Azar innove dans l'assurance loyers impayés

L'assurance « Garantie des Loyers Impayés à la carte » a la particularité de protéger les propriétaires quel que soit le profil de leur locataire (y compris les étudiants titulaires d'un CDD, intérimaires, intermittents du spectacle).



L'offre GLI® est dans l'air du temps, elle répond à l'évolution du marché de l'immobilier et aux difficultés de logement pour certains locataires ne répondant pas aux critères d'éligibilité standards.

Les garanties sont les suivantes : loyers impayés à hauteur 2 500 € par mois (sur 30 mois), détériorations immobilières jusqu'à 10 000 €, garantie « absence de locataire », frais de procédure et de litiges illimité et protection juridique (5 000 € /sinistre). ●●●



28 septembre 2016 • Assurance & Banque 2.0

BNP Paribas lance une nouvelle offre globale auto

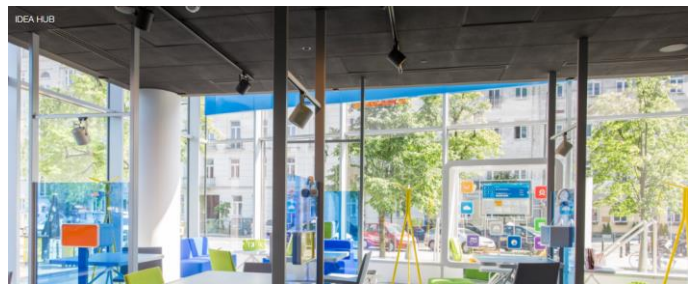
Voiture connectée, auto partage, assurance d'un genre nouveau sont autant de concepts nouveaux qui viennent bousculer les offres traditionnelles et plaident pour de nouvelles.



Selon Christophe Anselot, Responsable Marketing de la Banque de Détail en France, « Les usages évoluent : moins d'attachement à la propriété du véhicule, plus de simplicité et de services. Avec cette nouvelle offre, BNP Paribas propose des formules locatives auto pour les clients particuliers avec une approche globale de leurs attentes. »

L'Offre Globale Auto est proposée dans les agences et sur le site mabanque.bnpparibas. Elle est le fruit du modèle intégré du Groupe et s'appuie notamment sur les expertises en financement, location et assurance de BNP Paribas, BNP Paribas Personal Finance, d'Arval et de BNP Paribas Cardif. ●●●

Distribution



27 septembre 2016 • C'est pas mon idée !

Idea Hub, l'agence qui refuse des visiteurs !

Depuis son premier « Idea Hub », ouvert à Varsovie au début de 2015, la banque en a déployé 5 autres et les deux prochaines seront inaugurées dans les semaines qui viennent.



Le concept est résolument tourné vers le service aux professionnels : en dehors de la présence de conseillers prêts à traiter de questions financières, les visiteurs ont à leur disposition, gratuitement, des espaces de travail, des équipements bureautiques (scanners, imprimantes...), un réseau WiFi et des salles de réunion.

Ainsi, ses 43 postes de travail ont déjà accueilli 22 500 personnes, ayant consommé plus de 55 500 tasses de café (offertes), tandis que ses 111 ateliers, ses conférences et autres séances d'information ont été suivies par un millier d'entrepreneurs. Le taux d'occupation des salles de réunion est tel (90%) qu'un futur « Hub » pourrait être consacré entièrement à ce type d'installation.

Les « Idea Hubs » ne peuvent constituer une source de profit pour Idea Bank (banque 100% en ligne). Cependant les bénéfices indirects sont loin d'être négligeables, avec, par exemple, un nombre d'ouverture de comptes deux fois plus élevé que dans une agence classique. ●●●

Digital

19 septembre 2016 • News Assurances Pro

Pay how you drive : « 20 à 50% de faux positifs »

« Nous aimerions tous voir les mauvais conducteurs payer pour les bons », lance **Allianz** dans sa campagne de publicité mais derrière le slogan se cache une usine à tarifs alimentée par les actuaires.

Les actuaires sont passés d'une grille tarifaire de groupes d'individus réunis sous la bannière de l'âge, de la localisation géographique ou encore du type de véhicules à une tarification à l'individu fondée sur sa façon de conduire. « C'est très compliqué de construire un score de conduite pertinent », souligne Stéphane Chapellier, associé chez RPC France, cabinet de conseil en actuariat. « Car les données de conduite seules ne suffisent pas à affiner la connaissance du risque. Il faut également les contextualiser », poursuit-il. Ainsi, rouler à 30km/h n'est pas un gage de sécurité si autour du conducteur tous les véhicules sont à 15km/h dans le cadre d'une circulation ralentie. Il faut donc y intégrer des données de géolocalisation, ou de météorologie pour tenter d'établir le bon profil.

« On capture 20 à 50% de faux positifs ». Et qui dit faux positifs, dit mauvaise tarification. Il faut alors vite corriger le tir. « Nous assistons à une accélération des processus actuariels. Les analyses doivent être réalisées de plus en plus rapidement et fréquemment [...], la masse actuarielle augmente constamment », affirme Stéphane Chapellier.

Et l'enjeu est de taille pour les assureurs, puisque ces offres visent à séduire les jeunes conducteurs, plus focalisés sur l'expérience client que la sur marque. En revanche, si certains de ses individus venaient à être classés dans le mauvais profil, il y a fort à parier qu'ils se rappelleront du nom de la marque et qu'ils n'hésiteront pas à le faire savoir à travers les outils digitaux.

•••



29 septembre 2016 • Humanis

Humanis innove avec la création du portail internet « Essentiel Autonomie »

Ce portail internet Essentiel Autonomie, accessible à tous les publics, propose des solutions concrètes et utiles pour chaque situation de dépendance et répond

aux besoins des personnes grâce à une combinaison inédite d'informations et de services personnalisés.



Le portail propose des services gratuits : un bilan autonomie personnalisé en ligne pour identifier les dispositifs les plus utiles ; un moteur de recherche afin de trouver un établissement pour personnes âgées ; un espace personnel pour suivre ses démarches individuelles ; de l'information et du conseil notamment sur les aides financières, les démarches administratives ou la protection juridique.

Quatre services sont payants avec chacun de 3 niveaux de prestations au choix : *Essentiel Domicile* pour accompagner la mise en place de services d'aides à domicile ; *Essentiel Habitat* pour aider à aménager le logement ; *Essentiel Soutien* pour apporter un suivi psychologique permettant de faire face aux changements de vie ; *Essentiel Ehpad* pour organiser le départ du domicile dans la sérénité.

Pour les entreprises, Humanis a conçu également une combinaison de services incluse dans une « box aidants » que les employeurs peuvent mettre à la disposition des salariés aidant des proches en situation de perte d'autonomie. •••



27 septembre 2016 • Acuité

Mon Coach Optique, une application pour aider les presbytes à s'adapter aux progressifs

Avec environ 700 000 nouveaux presbytes chaque année en France, dont 83% présentent des difficultés pour conduire, consulter leur Smartphone, leur ordinateur ou descendre les escaliers, **Harmonie Services Mutualistes** a développé pour Les Opticiens Mutualistes une application mobile innovante au service des primo-porteurs de progressifs.



Cette application à but non médical, dont l'objectif est d'aider l'ensemble des néo-presbytes à l'adaptation aux verres progressifs, propose des exercices ludiques et de l'information pédagogique.

Mon Coach Optique sera disponible en téléchargement gratuit sur les plateformes iOS et Android et sera officiellement lancé le 23 septembre 2016 à l'occasion du SILMO. •••

Paie m e n t s

30 septembre 2016 • L'Agefi

NewAlpha et Oddo investissent dans la solution de paiement Lydia

Lydia double la mise. Deux ans après avoir levé 3,6 millions d'euros, la plate-forme de paiement mobile a annoncé hier avoir récolté 7 millions d'euros.



Lancée en 2013, son application mobile revendique plus de 500 000 utilisateurs en France, dont 300 000 depuis le début de l'année, et en vise 3 millions sous deux ans.

« Nous visons au moins 600 000 nouveaux utilisateurs au Royaume-Uni, en Allemagne et en Espagne où nous allons nous lancer prochainement », dévoile Cyril Chiche. « Nous allons commencer dans quelques semaines par le Royaume-Uni. (...) », indique le dirigeant. Lydia va « passer » son statut d'agent prestataire de services de paiement et veut débiter, comme en France, sur les campus universitaires.

La start-up revendique actuellement 10 000 paiements par jour. « Le ticket moyen avoisine 30 euros et les deux tiers sont réalisées pour le compte de commerçants, qui nous versent entre 0,7% et 1,5% par transaction », assure Cyril Chiche. Sur le segment des particuliers, elle risque toutefois d'être attaquée par PayPal qui vient d'annoncer la gratuité des transferts par carte bancaire en France. ●●●

30 septembre 2016 • Finyear

La fin des paiements en espèces

Grâce au développement des paiements sans espèces, les dépenses des consommateurs vont progresser de 10 milliards de dollars dans le monde.

Le rapport « The End of Cold, Hard Cash » prévoit 1,2 milliard d'internautes supplémentaires d'ici 2020. Partout sur la planète, les banques et réseaux de crédit traditionnels seront en concurrence directe avec les distributeurs, les fournisseurs de télécommunication, les géants de la technologie, les acteurs des réseaux sociaux, et des dizaines d'initiatives locales souvent soutenues par les gouvernements.

Cependant, quel que soit le gagnant de cette bataille (et il est trop tôt pour le prévoir), l'industrie des paiements fera face à 3 changements majeurs : augmentation du nombre de transactions/diminution du ticket moyen ; augmentation des opportunités de revenus indirects ; chute du revenu par transaction.

Le rapport conclut : « Les entreprises se doivent de prêter attention à la révolution du paiement qui a lieu en ce moment dans le monde entier et notamment dans des pays tels que l'Inde, le Nigeria et le Bangladesh, où les solutions mises au point pour

résoudre des problèmes locaux pourraient avoir un impact important ici-même. » ●●●

29 septembre 2016 • cBanque

PayPal : les paiements entre particuliers sont désormais gratuits

PayPal, le spécialiste américain du paiement en ligne, annonce dans un communiqué que son service de transfert d'argent entre particuliers est désormais gratuit en France.



Cette gratuité s'applique uniquement à l'envoi d'argent en euros entre deux comptes PayPal situés dans l'espace économique européen.

Cet effort de facturation de PayPal est toutefois à mettre en relation avec la volonté de la marque de s'extraire du monde virtuel du e-commerce. « En lançant ce service gratuit, notre ambition est d'être au cœur de la vie quotidienne de nos 7,1 millions de clients actifs français », confirme Damien Périllat, le directeur général de PayPal France, cité dans un communiqué. ●●●



29 septembre 2016 • LMI

Le Crédit Agricole lance SEPAm ail pour faciliter le règlement des factures

Le service SEPAm ail e-facture mis à disposition par le Crédit Agricole permet à ses clients professionnels de traiter et de régler leurs factures, sur leur compte bancaire en ligne, simplement en les validant.



Sogico, administrateur de biens à Montpellier et client du Crédit Agricole du Languedoc, utilise la solution pour adresser des factures à ses copropriétaires, clients de la Caisse régionale et d'une banque adhérente, de façon totalement dématérialisée. Le Crédit Agricole d'Ile-de-France accompagne également l'administrateur de biens Fodegi à Paris, dans l'utilisation de ce service.

Opéré par Crédit Agricole Payment Services, SEPAm ail e-facture sera commercialisé dans toutes les caisses régionales dès novembre 2016. ●●●

Réglementaire

30 septembre 2016 • L'Agefi

Les députés adoptent la résiliation annuelle de l'assurance emprunteur

Actuellement, la loi Hamon de 2014 permet de changer d'assurance emprunteur avant la fin de la première année de souscription au prêt immobilier, sous réserve d'une couverture équivalente. L'article 54 de loi Hamon est flou en ce qui concerne les années suivantes.

Le contrat « peut prévoir une faculté de substitution du contrat d'assurance en cas d'exercice par l'emprunteur du droit de résiliation d'un contrat d'assurance de groupe ou individuel (...). Dans ce cas, l'existence d'une faculté de substitution ainsi que ses modalités d'application sont définies dans le contrat de prêt », est-il écrit dans la loi.

L'amendement prévoit que les propriétaires de leur logement qui ont souvent souscrit un contrat d'assurance emprunteur collective dans l'établissement qui leur a accordé un crédit immobilier puisse en changer chaque année. ●●●

Rapprochements



27 septembre 2016 • Macif

Le partenariat avec CBien, permet à la Macif de proposer un service innovant

Disponible depuis l'application mobile Macif, ce service de gestion des biens personnels permet d'enregistrer et de gérer en ligne l'inventaire de son mobilier et son équipement mais pas seulement....



L'application mobile permet :

D'enregistrer et de gérer en ligne l'inventaire de son mobilier. Un simple scan du code-barres apposé sur l'emballage de l'objet ou une recherche dans le moteur de suggestion suffit pour le voir apparaître avec sa photo sur l'application !

De suivre l'évolution de la valeur des biens mobiliers et équipements en temps réel ; de mettre en vente, louer, prêter ou donner ses biens rapidement et en toute simplicité sur les sites d'annonce en ligne.

D'archiver et de retrouver facilement les factures et preuves d'achat de ses biens mais aussi tous ses documents administratifs (contrats, factures d'électricité, échéancier...) dans un espace sécurisé et d'enregistrer et de gérer les informations concernant ses résidences. ●●●

26 septembre 2016 • Assurance & Banque 2.0

Sham et Groupe Pasteur Mutualité unissent leurs forces

Un partenariat commercial qui a vocation d'accompagner les professionnels de santé dans la maîtrise de leurs risques professionnels.



Les deux groupes positionnés sur le marché de la RC professionnelle, **Sham** auprès des acteurs de la santé, du social et du médico-social ; **Groupe Pasteur Mutualité** plus spécifiquement, via sa filiale **Panacea Assurances**, auprès des professionnels de santé libéraux et hospitaliers, ont décidé d'unir leurs forces.

Début octobre, ces deux acteurs proposeront une offre commune auprès des praticiens du Plateau Technique Lourde. Dans le schéma partenarial, Groupe Pasteur Mutualité distribuera l'offre et restera l'interlocuteur privilégié de ses adhérents. Sham interviendra en tant qu'assureur et partenaire dans la gestion des risques médicaux. ●●●

26 septembre 2016 • News Assurances Pro

MMA et Finaxy s'associent

MMA accélère sa stratégie qui vise à cibler les pros des PMI, PME, TPE et ETI en s'associant avec le courtier **Finaxy** dans le cadre d'une joint venture baptisée **Covery**.



Depuis quelques mois la marque du groupe **Covéa** s'est lancée à corps perdu sur le marché des pros. « MMA a en effet été désignée pour mener la stratégie de développement sur le marché des entreprises, tant en IARD qu'en assurances de personnes », indique un communiqué.

C'est tout l'objet de la joint venture créée avec Finaxy. « *Covery va permettre à Finaxy Group d'apporter un soutien logistique et technique aux agents du réseau MMA. D'abord par l'intermédiaire d'une équipe dédiée à l'étude et au placement des risques. Ensuite par la mise en place d'une plateforme informatique spécifiquement développée pour MMA par l'intermédiaire de Finaxy Digital Technologie* », détaille la mutuelle d'assurance.