

Le Bulletin de Veille

02 septembre 2016

Numéro 258

Insolite	2	Westpac s'invite dans l'économie de la donnée.....	4
Dans les pas d'un chasseur de Pokémon Go	2	Comment quatre grandes banques s'inspirent de la Blockchain	5
Actualités	2	Paiements	5
Une banque européenne brise un tabou en taxant les dépôts de ses clients	2	Virements internationaux : bousculées, les banques commencent à réagir	5
Epargne : Santander engloutit 1 milliard de livres par an pour rémunérer son super livret	2	TruRating détourne le terminal de paiement	5
La transformation digitale à 2 milliards de dollars de HSBC	2	Réglementaire	6
Offre	3	Epargne : les associations professionnelles s'élèvent contre le règlement Priips.....	6
Assurance auto : Axa France s'adapte aux nouveaux usages.....	3	Sécurité des systèmes d'information en santé : la directive européenne NIS publiée	6
Allianz France déploie une offre pour les voitures semi-autonomes	3	RSI : la nouvelle feuille de route du régime des indépendants	6
Complémentaire santé : toujours d'importantes disparités tarifaires géographiques	3	Rapprochements	7
Le compte sans chéquier devient tendance.....	4	E-commerce : Axa s'allie à Alibaba pour distribuer des produits d'assurance.....	7
Distribution	4	Distribution : Allianz s'allie à une banque indonésienne7	7
Après l'agence, Boursorama tue le centre d'appel	4	Le Crédit Mutuel Arkéa et Groupama s'associent sur la téléassistance et la télésurveillance	7
Digital	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

9 août 2016 • creditagricole.info

Dans les pas d'un chasseur de Pokémon Go

La Caisse régionale Centre Loire a organisé fin juillet un événement original autour du jeu Pokémon Go. Un bon moyen de dynamiser l'image du **Crédit Agricole** auprès de joueurs dont la moyenne d'âge oscille entre 20 et 30 ans.



Le 30 juillet 2016, les conseillers de l'agence Orléans Châtelet se sont mobilisés pour transformer le hall d'accueil en lieu de rendez-vous pour les chasseurs de Pokémon : boissons, bonbons, goodies, wifi gratuit...

Les échanges ont bien sûr beaucoup tourné autour des bons plans pour attraper des Pokémon dans l'agglomération d'Orléans, mais, pour Aurélien Dutertre, « l'agence a aussi donné une image de dynamisme en étant la première à accueillir la communauté Pokémon de cette manière. Et sur la dizaine de joueurs, une approche prospect haut de gamme est très avancée. » ●●●

Actualités

16 août 2016 • Les Echos

Une banque européenne brise un tabou en taxant les dépôts de ses clients

La banque coopérative **Raiffeisenbank** de Gmund va facturer les dépôts de particuliers au-delà de 100 000 euros. Les banques européennes sont tentées de répercuter les taux négatifs de la BCE.



Depuis que la BCE a instauré un taux de dépôts négatif (-0,4%) sur les liquidités, tous les établissements cherchent à adapter leur modèle et à compenser cette taxe, qui pénalise leurs revenus. Mais, jusqu'à présent, les établissements n'avaient osé répercuter le taux négatif de la BCE qu'à leurs grands clients institutionnels, et, pour quelques-uns tels que la **Royal Bank of Scotland** ou le groupe **BPCE**, à leurs clients entreprises.

« Ce serait très problématique du point de vue de la stabilité financière (...) ce risque de « bank run », que l'on pensait purement théorique, devient aujourd'hui une discussion sérieuse » souligne l'économiste Natacha Valla. Priver le système bancaire de la stabilité des dépôts pourrait générer une crise de très forte ampleur. La plupart des grandes banques en ont conscience et ont préféré, jusque-là, contourner la facturation des dépôts en tarifant des services autrefois gratuits. ●●●

29 août 2016 • Les Echos

Épargne : Santander engloutit 1 milliard de livres par an pour rémunérer son super livret

Selon le « Financial Times », conserver les 3 millions de clients de son livret 123 coûte un milliard par an à la banque espagnole.



en plus cher.

Même en faisant plus que doubler, la commission qu'elle facture à ses 3 millions de clients (5 livres par mois), les 2,3% d'intérêt qu'elle verse en moyenne pour rémunérer les 50 milliards de livres déposées chez elle lui coûtent de plus

D'où la décision de Santander de réduire de manière drastique la rémunération du livret. En novembre, le taux du livret lancé en 2012 sera ainsi ramené à 1,5% en moyenne. Actuellement, la banque espagnole offre 1% au-delà de 1.000 livres, 2% au-dessus de 2.000 livres et jusqu'à 3% entre 3.000 et 20.000 livres.

Cependant, cette décision peut avoir une répercussion particulière pour les banques étrangères, la rémunération des dépôts étant souvent devenue leur principale arme pour se faire une place dans le paysage bancaire. Y renoncer n'est donc pas sans risque. ●●●

23 août 2016 • L'Usine Digitale

La transformation digitale à 2 milliards de dollars de HSBC

La banque britannique **HSBC** investit 2 milliards de dollars dans sa transformation numérique. Le 31 août dernier le directeur informatique et responsable de la transformation digitale de l'entreprise, Darryl West, s'est confié sur la transformation digitale cette dernière.



Le programme est le suivant : le support du paiement mobile, la reconnaissance biométrique des clients, la gestion des connaissances par intelligence artificielle ou encore la suppression du papier dans les process internes.

Il restera à gérer l'historique. « Ce n'est pas simple, reconnaître le DSI. Nous avons des systèmes informatiques vieux de 40 ou 50 ans. Nous ne pouvons pas tout changer du jour au lendemain. Le défi est de mener cette transformation digitale sans avoir nécessairement à les changer. »

Pour Darryl West, une chose est sûre : avec le basculement dans le digital, HSBC devient une entreprise de plus en plus technologique. C'est pour répondre à cette évolution qu'elle a créé plusieurs labos d'innovation et s'est doté d'un conseil technologique. ●●●

Offre



23 août 2016 • L'Argus de l'Assurance

Assurance auto : Axa France s'adapte aux nouveaux usages

Axa France vient de lancer « **Ma mobilité auto** », un contrat qui protège les conducteurs dans le cadre de l'utilisation d'un véhicule appartenant à un tiers (Location, emprunt, covoiturage, autopartage).



Cette offre destinées aux personnes d'au moins 21 ans comporte trois volets : garantie conducteur, assistance et protection juridique.

Le contrat « **Ma mobilité auto** » se décline en trois formules : solo, couple ou famille. Elle peut être souscrite de façon **temporaire**, cinq forfaits étant proposés, pour une durée de 24 heures, pour un week-end, une semaine, un mois ou un an.

Les tarifs débutent à 11€ (formule solo pour couvrir pendant 24 heures une personne ayant le permis depuis plus de quatre ans) et s'échelonnent jusqu'à 300 € (formule famille à l'année). ●●●



Qu'est-ce qu'une voiture semi-autonome ?

C'est une voiture dont la conduite est semi-automatisée !

Avant de voir circuler sur nos routes la voiture autonome, le **véhicule semi-autonome a fait son apparition**. Il est équipé de multiples capteurs (radar, caméra, etc...) lui permettant de recueillir un grand nombre de données. Grâce à eux, plusieurs actions automatiques sont disponibles comme le stationnement de votre véhicule sans votre intervention. La conduite n'est pas encore totalement automatisée mais la **voiture autonome c'est sans doute pour demain !**



31 août 2016 • L'automobile & L'Entreprise

Allianz France déploie une offre pour les voitures semi-autonomes

L'assureur **Allianz France** lance une offre avantageuse dédiée aux voitures semi-autonomes avec potentiellement une réduction de 25% de la prime.



Les voitures sont de plus en plus équipées de systèmes d'assistance active à la conduite permettant de réduire les risques liés à l'erreur du conducteur. Allianz France a décidé de récompenser les propriétaires de ces véhicules en leur proposant une offre tarifaire privilégiée si ceux-ci intègrent

l'une des technologies suivantes : système de freinage d'urgence autonome, stationnement autonome (avec gestion de l'accélération et freinage par le véhicule) et régulateur de vitesse adaptatif avec fonction automatisée de freinage.

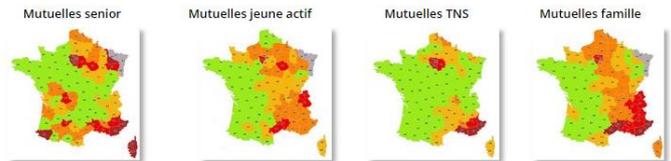
Cette offre permettrait aux propriétaires de véhicules semi-autonomes de profiter d'une réduction sur leur prime d'assurance pouvant atteindre 25 %. ●●●



ASSURANCE AUTO MUTUELLE SANTÉ AUTRES ASSURANCES ASSURANCE PRO > ☒

moyenne nationale.

Découvrez les tarifs moyens des mutuelles en 2016 par profil et par département



26 août 2016 • L'Argus de l'Assurance

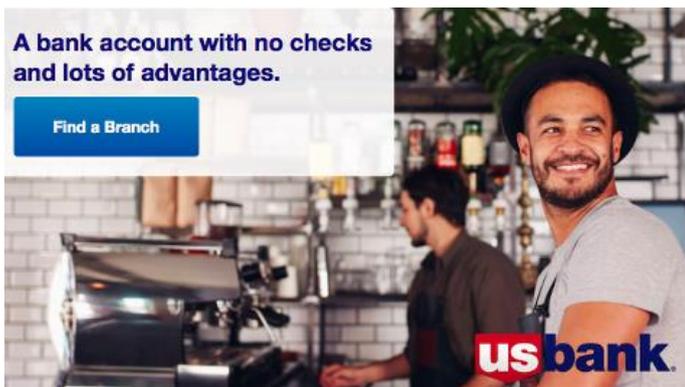
Complémentaire santé : toujours d'importantes disparités tarifaires géographiques

Le comparateur **MerciHenri** (ex-**LeComparateurAssurance.com**) publie les résultats de son enquête annuelle sur les tarifs des complémentaires santé. Un panorama riche d'enseignements, tant géographiques que conjoncturels.

L'enquête permet de démontrer à nouveau que la région parisienne et le pourtour méditerranéen sont les deux zones géographiques où la tarification des complémentaires santé est la plus élevée. Plus distinctement, il est également possible de découper la France en deux par la verticale, les populations de l'ouest du pays cotisant globalement moins que celles de l'est (Alsace-Moselle mise à part en raison de son régime spécifique), notamment pour les actifs.

Si ces inégalités sont relativement faibles pour les complémentaires des jeunes actifs (13% de différence entre les Hauts-de-Seine et le Lot-et-Garonne), elles augmentent pour les autres profils analysés : les travailleurs non-salariés (TNS), les seniors et pour les familles.

Mais la comparaison de cette enquête à celle de l'année dernière permet de dégager une tendance tarifaire à la baisse. Le tarif moyen diminue de manière significative pour les jeunes actifs et les familles tandis qu'il stagne pour les TNS et les seniors. ●●●



22 août 2016 • C'est pas mon idée !

Le compte sans chéquier devient tendance

En éliminant totalement le chèque de sa nouvelle offre de compte courant **U.S. Bank** réduit les comportements financiers délinquants.



Avec cette nouvelle offre, baptisée « *Safe Debit Account* », U.S. Bank veut offrir tous les services dont leurs clients peuvent avoir besoin sans jamais risquer un découvert – et les frais qui s'ensuivent.

Pour ce faire, point de chéquier, donc, mais une carte de débit à autorisation systématique, utilisable à la fois en boutique et en ligne, ainsi qu'un accès illimité aux services de banque à distance, notamment pour les règlements de factures.

Son objectif est de mettre en place les moyens (modernes) qui vont aider les utilisateurs à éviter les pièges traditionnels du compte bancaire. ●●●

Distribution



19 août 2016 • C'est pas mon idée !

Après l'agence, Boursorama tue le centre d'appel

Boursorama Banque a décidé d'accroître, à partir d'octobre 2016, sa tarification de 3 à 5 euros pour les opérations exécutées par l'intermédiaire d'un conseiller alors qu'elles peuvent être réalisées par les outils en ligne.



Cet accroissement de tarification permet de clarifier la stratégie de la banque : le canal téléphonique a vécu. S'il parvient encore à justifier son existence dans certains cas, ce n'est que parce que la plupart des établissements en ligne n'ont pas encore réussi à décliner l'ensemble de leur catalogue sur le web et qu'ils imposent donc à leurs clients d'entrer en relation avec un conseiller pour finaliser la souscription de tel ou tel produit ou valider telle ou telle transaction.

Bien sûr, **Boursorama Banque** a dépassé ce stade : toutes les démarches peuvent dorénavant être traitées via internet – sur PC ou sur smartphone même si les conseillers restent accessibles (gratuitement) pour des questions complexes (par exemple sur le crédit immobilier).

Une motivation immédiate de la banque avec cette initiative peut être de réduire les coûts exorbitants des opérations gérées par téléphone (il est couramment question de plusieurs dizaines d'euros par appel). Ou encore de préparer une nouvelle vision de la relation client, dans laquelle le consommateur est entièrement autonome et dispose en permanence, au bout des doigts, des informations dont il a besoin pour piloter sa vie financière. ●●●

Digital



23 août 2016 • C'est pas mon idée !

Westpac s'invite dans l'économie de la donnée

Pour la première fois, une banque – australienne – prend position sur le marché des data.



La banque **Westpac** souhaite capitaliser sur ses valeurs de confidentialité et de confiance à l'égard de ses clients. Il s'agit en effet pour elle de prendre en charge la **ségrégation et la conservation sécurisée des informations personnelles** pour le compte de la plate-forme d'échange de données d'entreprise Data Republic (dans laquelle elle a investi – aux côtés de sa concurrente NAB et de Qantas – pour un total de 10,5 millions de dollars, en mai dernier).

En pratique, l'infrastructure mise en place, baptisée **Westpac Databank**, hébergée dans les centres informatiques de l'établissement accueillera les données sensibles des partenaires de **Data Republic**.

Pour mesurer l'intérêt de la séparation des données entre les deux acteurs, il faut comprendre que, pour les cybercriminels, des informations de « comportement » ont peu de valeur si elles ne peuvent être liées à une personne identifiable. Aussi, quand Data Republic attribue un code non significatif à chaque individu et que celui-ci ne peut être associé à des données d'identité que dans la base détenue par la banque, les détournements deviennent beaucoup moins profitables. ●●●

26 août 2016 • Les Echos

Comment quatre grandes banques s'inspirent de la Blockchain

UBS, Deutsche Bank, BNY Mellon et Santander veulent lancer pour 2018 leur projet de « monnaie digitale » intitulée Utility Settlement Coin (USC) dont le fonctionnement s'inspire selon eux de la Blockchain.

Concrètement, l'USC sera une monnaie électronique, utilisant un registre distribué dans lequel seront inscrites les transactions. L'utilisation se fera sur les marchés financiers pour échanger des titres. Il existera une version de l'USC pour chaque grande devise comme le dollar, l'euro ou le franc suisse. L'USC sera convertible dans ces monnaies.

L'intérêt du milieu financier pour la Blockchain peut s'expliquer pour deux principales raisons. D'une part, « la Blockchain est défendue par les banques comme un moyen de radicalement améliorer le système financier. Et d'autre part, cette technologie est la promesse de réduction de coûts.

Selon un récent rapport d'Oliver Wyman, Santander et Anthemis, les économies dans le domaine du trading de titres pourraient être comprises entre 15 et 20 milliards de dollars d'ici à 2022. Mais il est encore difficile d'évaluer les coûts de développement de cette technologie, et donc son réel bénéfice. ●●●

Paie ments

Tarifs des virements internationaux dans les banques

Virements émis sur Internet, hors espace Sepa

BANQUES TRADITIONNELLES	Tarifs en euros		Minimum	Maximum
	Minimum	Maximum		
BRED - Banque Populaire	19,92	189,07	(0,12% de l'émission + 25,60 euros de frais de correspondance hors zone EEE)	
La Banque Postale	9,90	70	(0,1% de l'émission ; commission de change de 10 euros)	
BNP Paribas	23,50		(9,50 euros + 14 euros de commission de change)	
CIC	16,60		(Commission de change de 7,70 euros)	
Société Générale	9*	13**	(A partir du 1 ^{er} décembre 2016)	
*MONTANT INFÉRIEUR OU ÉGAL À 500 EUROS **MONTANT SUPÉRIEUR À 500 EUROS				
BANQUES EN LIGNES				
			(9,50 euros + 14 euros de commission de change)	
Hello Bank!	23,50	79	(De 19 à 65 euros + 14 euros si effectué par le conseil Hello Bank!)	
BforBank	42		(0,1% de l'émission ; 25 euros minimum + 17 euros de commission de change)	
Boursorama	37		(0,1% de l'émission ; 20 euros minimum + 17 euros de commission de change)	

29 août 2016 • Les Echos

Virements internationaux : bousculées, les banques commencent à réagir

Les fintech cassent les prix sur les transferts d'argent. Société Générale proposera en décembre des virements internationaux sur smartphone, à tarifs attractifs.

Ce marché aux marges confortables, dominé par les banques et les acteurs spécialisés comme Western Union ou Moneygram, est en effet devenu la cible de nombreuses fintech, qui cassent les prix à travers des solutions en ligne.

Société Générale a ainsi prévenu cet été ses clients qu'elle mettrait en place, à compter du 1er décembre, une nouvelle offre d'émission de virements internationaux en ligne, qui fonctionnera sur Smartphone et tablette, chose qui était impossible d'effectuer sans se rendre au guichet jusque-là.

Société Générale a donc décidé de combler son retard et en a profité pour adapter ses tarifs à la pression concurrentielle. « Ces virements s'effectueront sans commission de change », précise la banque. Et les frais applicables à l'émission d'un virement international via Internet s'élèveront à 9 euros pour des montants inférieurs à 500 euros, et à 13 euros au-delà. ●●●

truRating
THE RATINGS REVOLUTION

- One question per customer**
When a customer payment transaction begins, your till system will trigger a truRating question to appear on the payment terminal during dwell time
- 5 core questions**
truRating will rotate questions on Service, Product, Value, Recommendability and Atmosphere - the core customer experience indicators
- One button response**
It's one button to rate an aspect of the customer experience from 0-9 or one button to skip
- Custom questions**
You have the option of adding your own questions to the rotation - giving you tailored feedback
- Hassle-free POS integration**
Get in touch today to find out how truRating can easily integrate with your POS systems
- 88% response rate**
It's quick & anonymous meaning an average of 88% of customers are happily rating in live venues across the UK and Australia

12 août 2016 • C'est pas mon idée !

TruRating détourne le terminal de paiement

TruRating est une jeune pousse qui capitalise sur l'omniprésence du terminal de paiement (par carte) pour proposer aux commerçants un système fiable et efficace d'évaluation par les clients.



TruRating s'appuie sur une application installée sur le terminal de paiement. Celle-ci pose une (et une seule) question de satisfaction – qui est choisie de manière aléatoire parmi une sélection personnalisée – au client au moment

où il règle son achat par carte. Le client peut alors, s'il le souhaite, répondre par une note comprise entre 0 et 9 (correspondant aux possibilités du clavier de l'appareil).

Une fois le nombre de réponses recueillies suffisant, les **statistiques agrégées** et restituées par le tableau de bord de truRating offrent une vue relativement précise et exhaustive des avis des clients, sur tous les critères retenus (et d'autres, tels que l'évolution des notes selon le jour et l'heure), qui aide les professionnels à déterminer les axes d'optimisation à privilégier.

Le taux de réponse obtenu, qui atteindrait près de 90%, constituant au passage une validation incontestable de l'approche statistique de la mesure de satisfaction. ●●●

Réglementaire

24 août 2016 • L'Argus de l'Assurance

Épargne : les associations professionnelles s'élèvent contre le règlement Priips

Après une première levée de bouclier avant l'été, les associations professionnelles du secteur financier et d'épargnants dénoncent cette réglementation applicable à partir du 31 décembre 2016.

Elles ont publié un communiqué commun pour s'élever contre un texte qui aboutirait, selon elles, « à fournir aux épargnants une information opaque et trompeuse allant à l'encontre de leur protection ». **Priips** « *risque de manquer sa cible* » en raison (du) « *décalage insuffisant pour pouvoir mettre en œuvre un texte particulièrement complexe (...) et dans lequel subsistent encore de nombreuses incertitudes techniques et juridiques* ».

Mais la Commission européenne, qui a adopté les normes techniques de réglementation (RTS) le 30 juin dernier, refuse d'accorder un report comme l'ont pourtant demandé 12 Etats membres de l'Union européenne dont la France.

Au regard de la complexité, du nombre de documents à fournir à l'épargnant et du coût que cela va engendrer, les associations relèvent que « *les assureurs envisagent très sérieusement de réduire drastiquement le nombre d'actifs proposés dans le cadre des contrats d'assurance vie* », allant même jusqu'à annoncer la fin de l'architecture ouverte. C'est pourquoi, elles ont décidé d'alerter le Gouvernement et de demander au Conseil et au Parlement européen de faire jouer le droit d'objection pour obtenir un réexamen des normes techniques de réglementation et un report de la date d'application du règlement. ●●●

24 août 2016 • Assurance & Banque 2.0

Sécurité des systèmes d'information en santé : la directive européenne NIS publiée

La directive européenne « **Network and Information Security** » (**NIS**) vient d'être publiée au Journal officiel européen. Dans la foulée de sa transposition dans le droit national, qui doit être effective d'ici le 9 mai 2018, elle s'appliquera aux établissements de santé définis comme des « *opérateurs de services essentiels* ».

Cette opération est assurée en France par l'**Anssi**, (**Agence nationale de la sécurité des systèmes d'information**), en synergie avec les acteurs concernés.

Cette directive s'articule autour des enjeux de la cyber-sécurité pour « *toute personne physique ou morale ou toute autre entité qui dispense légalement des soins de santé sur le territoire* ». Les opérateurs concernés doivent répondre à trois critères : Ils fournissent « *un service qui est essentiel au maintien d'activités sociétales et/ou économiques critiques* ». Ce service est « *tributaire des réseaux et des systèmes d'information* » et « *un incident aurait un effet disruptif important sur la fourniture dudit service* ».

Les Etats membres sont chargés de fixer la liste exhaustive de ces opérateurs sur leur territoire « *au plus tard le 9 novembre 2018* », précise le texte. Cette liste sera ensuite réexaminée et mise à jour « *tous les deux ans* ». ●●●

09 août 2016 • L'Argus de l'Assurance

RSI : la nouvelle feuille de route du régime des indépendants

La troisième convention d'objectifs et de gestion (Cog) du régime social des indépendants a été signée le 22 juillet 2016. Un plan d'une durée de quatre ans qui se focalisera sur l'amélioration de la qualité de service.



Alors que sa suppression a été réclamée par une partie de la classe politique, le gouvernement a préféré opérer une refonte en profondeur du régime social des indépendants (RSI) via cette nouvelle convention.

Elle s'articule, entre autre, autour de trois axes d'engagements qui ont pour but d'améliorer la qualité de services : amélioration du contact avec l'assuré, réformes structurantes de la protection sociale et mis en œuvre du programme de réorganisation « *Trajectoire RSI 2018* ».

Cette nouvelle convention s'effectue dans un cadre budgétaire contraint, avec un budget de fonctionnement en baisse de 11% par rapport à celui de la précédente Cog. ●●●

Rapprochements

01 août 2016 • L'Argus de l'Assurance

E-commerce : Axa s'allie à Alibaba pour distribuer des produits d'assurance

Le groupe **Axa** annonce la signature d'un partenariat au niveau mondial avec **Alibaba**, le géant chinois du commerce en ligne.



Ce partenariat vise à « explorer conjointement les opportunités de distribution des produits et services d'assurance d'Axa au sein de l'écosystème d'e-commerce d'Alibaba », indique l'assureur français dans un communiqué.

Dans la première phase de cette collaboration, Axa a identifié trois projets ayant pour objectif de diversifier et d'élargir ses canaux de distribution. Sur **AliExpress** (plateforme dédiée au commerce de détail), Axa proposerait des produits de type extensions de garanties ou des moyens de sécurisation des paiements en ligne ; sur les plateformes d'Alibaba dédiées aux PME, des couvertures d'assurances et via **Ant Financial Services**, Axa fait le pari de distribuer des produits d'assurance voyage à destination des voyageurs chinois en visite à l'étranger.

La signature d'un tel partenariat s'inscrit en ligne avec les objectifs du plan stratégique d'Axa « Ambition 2020 », dévoilé le 21 juin dernier. A cette occasion, Thomas Buberl, directeur général délégué, avait indiqué vouloir « poursuivre le développement de nos activités dans des domaines choisis, tels que l'assurance d'entreprises [...] ainsi que l'Asie. » où l'assureur français occupe déjà le premier rang des assureurs internationaux.

●●●

plate-forme de vente en ligne ainsi que 150 conseillers en assurance qui seront répartis au sein du réseau d'agences de Maybank. ●●●

29 août 2016 • cBanque

Le Crédit Mutuel Arkéa et Groupama s'associent sur la téléassistance et la télésurveillance

L'assureur **Groupama** et la banque **Crédit Mutuel Arkéa** ont annoncé lundi le lancement d'une plateforme commune dédiée à la télésurveillance de biens et à la téléassistance de personnes.

Ce centre d'appel mutualisé prendra en charge les demandes des bénéficiaires pouvant aller « d'une assistance simple au domicile jusqu'à la mise en relation avec les services d'urgence et de sécurité pour les situations les plus sensibles », indiquent dans un communiqué les deux groupes qui, en revanche, continueront de distribuer leurs produits dans leurs réseaux respectifs.

Les deux entités mutualistes comptent également lancer un centre de recherche et développement commun dédié « aux métiers de la protection des biens et de l'assistance des personnes » pour développer des services *intuitifs* permettant « aux bénéficiaires de rester connectés à leur entourage ou à leur domicile, en toutes circonstances ». ●●●

25 août 2016 • L'Argus de l'Assurance

Distribution : Allianz s'allie à une banque indonésienne

Le groupe **Allianz** va s'appuyer sur les agences de **Maybank** pour commercialiser des produits d'assurance vie et santé en Indonésie. Les premiers contrats spécifiquement conçus pour la clientèle de cette banque sont lancés.



Selon cet accord, conclu pour une durée de dix ans, Maybank qui compte quatre millions de clients va commercialiser des produits d'assurance vie et santé d'Allianz à travers son réseau de 430 agences.

Dans le cadre de ce partenariat, le groupe allemand a conçu trois contrats d'assurance vie spécialement destinés aux clients de Maybank. Et d'autres produits verront le jour par la suite. Par ailleurs, Allianz va mettre à la disposition de la banque, sa