

Le Bulletin de Veille

13 janvier 2017

Numéro 272

Insolite	2	Digital	5
Bourse : l'application qui traque les tweets de Donald Trump	2	Assurance-vie : WeSave lève le voile sur ses premiers rendements.....	5
Actualités	2	Paiements	5
Assurance : l'intelligence artificielle va-t-elle remplacer les « cols blancs » ?	2	Le numéro de mobile remplacera l'iban bancaire en Europe en 2018.....	5
Prêts aux PME : "Le crowdlending ne mange pas dans les poubelles des banques !" (Lendix)	2	Réglementaire	5
Morning libère les fonds de ses clients	3	Le Comité de Bâle se donne du temps.....	5
Offres	3	Compte Nickel : jusqu'à 100 000 euros de dépôts sans risque	6
Complémentaire santé : Ces outsiders qui proposent des contrats non responsables	3	Rapprochements	6
Assurance collaborative : le contrat qui permet de récupérer jusqu'à 50% de la cotisation	3	WeGoLook crée l'« inspection as a service »	6
Idea Bank invente le crédit au kilomètre	4	La Mutuelle Audiens et la MRSSC rejoignent Harmonie.....	6
Europ Assistance lance Generali Concierge Services	4		
Distribution	4		
BNP Paribas inaugure sa banque privée du futur	4		



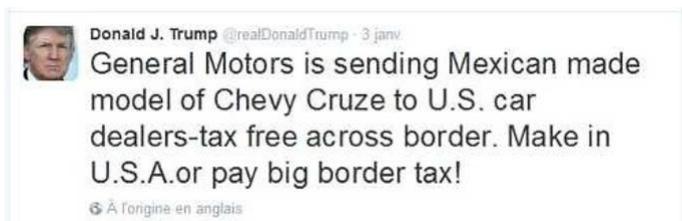
Le conseil sur-mesure pour transformer et optimiser vos environnements bancaires les plus complexes.

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



06 janvier 2017 • lesechos.fr

Bourse : l'application qui traque les tweets de Donald Trump

Une application permet d'être prévenu en temps réel en cas de tweets du président américain sur des valeurs cotées à Wall Street.

La société **Trigger Finance** vient de proposer une mise à jour de son application : « Trump Triggers », que l'on pourrait traduire par Trump a le doigt sur la gâchette. L'idée ? Quand Trump « dégaîne » sur une action que vous possédez, vous recevez immédiatement une notification sur votre téléphone portable.

Une aide pour les investisseurs particuliers alors que l'usage du réseau social par Trump n'est pas sans conséquences sur les marchés financiers.

Dernièrement, le très peu conventionnel président avait fait part de ses doutes sur les coûts du programme de l'avion de combat F35 et avait ainsi fait chuter l'action Lockheed Martin de 3%, soit une perte de capitalisation de 4 milliards. A l'inverse, le tweet de félicitations à Ford a fait bondir l'action du constructeur automobile de plus de 8 % en deux jours. ●●●

Actualités

03 janvier 2017 • bfbmbusiness

Assurance : l'intelligence artificielle va-t-elle remplacer les « cols blancs » ?

Un assureur japonais vient de décider de remplacer une trentaine de ses agents par Watson, l'intelligence artificielle d'IBM qui, selon lui, fait moins d'erreurs et traite plus vite les dossiers.

Watson va étudier les déclarations d'accidents et les dossiers médicaux en tenant compte des antécédents des assurés afin de déterminer les indemnités à verser. Il est sensé améliorer la productivité du service de 30%. Pour cela, l'assureur a investi 1,7 million de dollars pour l'installation du système qui coûtera 128.000 dollars par an en maintenance.

Si **Fukoku** est la première à donner des détails financiers sur le "recrutement" de Watson, elle n'est pas la seule compagnie d'assurances nipponne à faire appel à ses services. Selon The

Mainichi, trois autres assureurs (**Dai-ichi Life Insurance**, **Nippon Life Insurance** et **Japan Post Insurance**) utiliseront Watson dès 2017.

Pour le moment, les Américains et les Européens n'ont pas été si loin. En France, ces systèmes sont encore en phase de test dans l'assurance mais cela ne saurait tarder, car depuis 2016, Watson comprend et pense en Français et plusieurs banques françaises ont investi des montants allant "de quelques millions d'euros à quelques dizaines de millions d'euros" pour franciser le système. ●●●



10 janvier 2017 • latribune.fr

Prêts aux PME : "Le crowdlending ne mange pas dans les poubelles des banques !" (Lendix)

Les chiffres récemment publiés sur le marché français sont plus que prometteurs : les montants collectés pour des prêts aux entreprises se sont élevés à 83 millions d'euros en 2016, c'est 2,6 fois plus que l'année précédente.

Le n°1 incontesté est la plateforme **Lendix**, dont la part de marché dépasse les 50% (56,7 millions d'euros de prêts). Le n°2, **Lendosphère**, est loin derrière (8,8 millions d'euros). Le marché français, qui a compté jusqu'à 60 plateformes, s'est concentré autour de cinq acteurs.

« Ce n'est pas tant entre concurrents que l'on se bat. Notre principal défi c'est d'évangéliser les chefs d'entreprise, qui n'ont pas encore le réflexe, après avoir emprunté pendant des décennies auprès des banques » nous confie Olivier Goy, le fondateur et président du directoire de Lendix.

« Pendant longtemps, les banques nous ont dit : "vous allez manger dans nos poubelles et vous intoxiquer, à cause du taux défaut". Or nous ne finançons pas des entreprises déficitaires, mais celles qui sont déjà financées par le système bancaire. Nous sommes complémentaires des banques, nous ne sommes pas des concurrents direct ». Elles s'en sont rendu compte et l'heure est désormais aux discussions en vue d'un partenariat. ●●●

TOUTE L'ACTU MORNING !



Actualités & Événements
2017 : MORNING FAIT LE POINT



Actualités & Événements
MORNING EN DANGER : UN X-MEN PREND LA PAROLE



Actualités & Événements
POURQUOI LES SERVICES DE MORNING SONT-ILS ACTUELLEMENT INACCESSIBLES ?

9 janvier 2017 • L'AGEFI

Morning libère les fonds de ses clients

La start-up a pu reprendre son activité grâce à l'aide de son actionnaire principal, la **Maif**, mais son avenir reste compromis.



Depuis le 4 janvier, les clients de la start-up de cagnottes en ligne **Morning** (ex-Payname) peuvent enfin récupérer leurs fonds, suite aux réapprovisionnements du compte de cantonnement réalisés fin décembre par **Morning**, et son premier actionnaire, la **Maif**, permettant ainsi la levée d'interdiction de décision décidée par l'ACPR.

Malgré des échos de repreneurs s'étant déjà manifestés (**E. Clerc** et la start-up **Treazor**), Morning se donne jusqu'à fin janvier pour communiquer sur son avenir. En attendant, il n'est pas certain que les consommateurs, après avoir subi le gel de leurs comptes en pleine période de Noël, puissent retrouver confiance en Morning, sachant que ce renflouement par la **Maif** était a priori le premier, et aussi le dernier... ●●●

Offres

10 janvier 2017 • newsassurancespro

Complémentaire santé : Ces outsiders qui proposent des contrats non responsables

Les plafonnements dans la prise en charge des dépassements d'honoraires des contrats responsables incitent certains assureurs et mutuelles à proposer des contrats individuels non-responsables, même si la taxe de 20,27% reste un frein.

Environ 90% des complémentaires santé sont des contrats dits « responsables », c'est à dire, qu'ils respectent un certain plafond de remboursement et bénéficient ainsi d'une fiscalité avantageuse (13,27% au lieu de 20,27%). Par ailleurs, la cotisation que l'employeur paie pour le salarié est exonérée de charges

sociales uniquement si le contrat est responsable ce qui explique pourquoi la quasi-totalité des contrats collectifs sont responsables.

En revanche le marché des TNS offre plus de marge de manœuvre. Depuis 2015, **Ciprés Assurances** commercialise un contrat santé pour les TNS à deux étages, avec une partie responsable et une partie non responsable. Aujourd'hui, 87% des adhérents TNS de **Ciprés Assurances** ont adhéré à l'offre mixte avec la couverture non responsable. **Identités Mutuelle** (groupe **Umanens**) propose à ses adhérents (300 000 personnes protégées) une couverture non responsable en contrat individuel.

Si encore très peu d'acteurs se positionnent du côté non responsable de la force, d'autres ont commencé à étudier le sujet et préparent des offres qui devraient voir le jour dans les mois à venir. ●●●

OTHERWISE

Comment ça marche ?

Nos offres

DEVIS

Espace client

Découvrez les formules proposées par Otherwise, à chacun selon ses besoins !

FORMULES BUDGET	FORMULES ÉQUILIBRE	FORMULE OPTIMUM
Couverture de vos besoins essentiels en santé, le forfait optique en option	Couverture complète de vos frais de santé, la prise en charge des dépassements d'honoraires en option	Couverture tout confort de vos frais de santé
Hospitalisation	Hospitalisation	Hospitalisation
Soins courants	Soins courants	Soins courants
Optique	Optique	Optique
Dentaire	Dentaire	Dentaire
Bonus collaboratif : jusqu'à 50% de la cotisation d'assurance	Bonus collaboratif : jusqu'à 50% de la cotisation d'assurance	Bonus collaboratif : jusqu'à 50% de la cotisation d'assurance

11 janvier 2017 • newsassurancespro

Assurance collaborative : le contrat qui permet de récupérer jusqu'à 50% de la cotisation

Le courtier **Amalfi** lance une assurance santé collaborative permettant de récupérer jusqu'à 50% des cotisations qui n'ont pas été utilisées.

Basé sur une approche affinitaire, l'offre d'Otherwise, marque d'Amalfi, associé à Thémis Assurances comme porteur de risque, permet au souscripteur de rejoindre un groupe d'assurés cotisant à une cagnotte commune.

Les groupes dépensant moins recevront un bonus collaboratif pouvant atteindre 50% des cotisations, un sérieux atout à l'heure où les tarifs ne cessent d'augmenter.

Une plateforme en ligne permet aux membres du groupe de faire connaissance, échanger bons plans, bénéficier d'accompagnements personnalisés et suivre en temps réel les dépenses de la communauté. ●●●



7 janvier 2017 • c'est pas mon idée !

Idea Bank invente le crédit au kilomètre

A l'instar de l'assurance au kilomètre, la polonaise **Idea Bank** propose désormais aux entreprises un crédit automobile sur le même principe.



La promesse que leur fait **Idea Bank** avec sa solution « Happy Miles » est de réduire leurs charges financières en cas d'immobilisation (panne, maladie d'un chauffeur ou baisse temporaire d'activité).

En pratique, un kilométrage moyen annuel détermine les conditions proposées, avec un taux kilométrique appliqué à la distance mensuelle réellement parcourue. « Happy Miles » capitalise sur les informations recueillies en offrant un service web et mobile complet de gestion de flotte, permettant aux entreprises de surveiller l'utilisation des véhicules, contrôler la consommation de carburant, anticiper les échéances d'entretien.

Bien que financièrement comparable à un modèle classique, Happy Miles est une des premières solutions de crédit personnalisées offrant une telle flexibilité, qu'Idea Bank compte prochainement étendre à la location de longue durée. ●●●



12 janvier 2017 • newsassurancespro

Europ Assistance lance Generali Concierge Services

Europ Assistance annonce la création d'une nouvelle entité baptisée Generali Concierge Services (GCS) destinée à développer les services de conciergerie en B to B to C.



Les services sont devenus un enjeu crucial, notamment pour les banques et les assurances, des secteurs caractérisés par une certaine homogénéisation des produits.

« La banque est l'un des marchés les plus matures sur ce sujet », souligne le CEO de **GCS**. « Elles ont une très bonne connaissance transactionnelle de leurs clients. Ce que nous leur apportons, c'est une connaissance comportementale de la clientèle. A travers notre plateforme CRM, nous enrichissons les profils des clients ce qui permet de mieux cibler les communications. Nous avons ainsi un très bon taux d'usage », certifie Yann Emilian.

Des discussions sont également en cours avec des assureurs. **Generali** évidemment, mais aussi d'autres acteurs de la place. « La conciergerie offre la possibilité d'augmenter la fréquence de contacts entre un assureur et son client », conclut Yann Emilian. Déployé en Europe, GCS prévoit de proposer ses services en Amérique du Nord, en Asie et en Amérique Latine dans les prochains mois. ●●●

Distribution



10 janvier 2017 • Le Temps (Suisse)

BNP Paribas inaugure sa banque privée du futur

La banque française ne veut pas rater la vague numérique. Elle a intégré les derniers outils technologiques à ses services dans la gestion de fortune, en impliquant ses clients dans leur fabrication.



Ces dix-huit derniers mois, **BNP Paribas** a repensé son offre de gestion de fortune en demandant directement aux clients, dont beaucoup sont entrepreneurs, de s'impliquer. Au final, dix nouveaux produits, parmi lesquels un service de chat, échange de documents et passation d'ordres, une application de reconnaissance faciale, vocale et digitale, un coffre-fort numérique.

200 collaborateurs, rassemblés en « équipes pizza », ont consacré 60% de leur temps dans ces « Factory », directement inspiré de l'usine à start-up. Pour tout cela, BNP Paribas a consenti un « investissement très significatif », sans en dire davantage.

En attendant l'extension du panel de clients testeurs dans les prochains mois, BNP Paribas tient déjà une conclusion : la technologie efface la question de génération, qu'ils aient 27 ou 72 ans, « les clients demanderont toujours plus de services ». ●●●

Digital

Performance nette de frais⁽¹⁾ de gestion des 10 profils de WeSave
entre le 19 février 2016* et le 30 décembre 2016



10 janvier 2017 • cbanque.com

Assurance-vie : WeSave lève le voile sur ses premiers rendements

Lancée en avril dernier par Anatec, **WeSave** se revendique comme une « plateforme de gestion d'épargne digitale haut de gamme » et souhaite se distinguer des « robo-advisors » en favorisant les conseils et échanges avec les clients.



Les performances 2016 affichées par **WeSave** correspondent aux dix profils de l'enseigne, du plus prudent au plus risqué, en net de frais annuels de gestion. Elles sont arrêtées au 31 décembre mais ne portent toutefois pas sur une année pleine. En effet, le trackrecord "réel" a commencé le 19 février 2016 à l'obtention des agréments.

Un calendrier qui favorise indirectement les performances affichées puisque la mi-février correspond aussi au plus bas du CAC 40 suite à la chute des marchés financiers au tournant des années 2015 et 2016 notamment liée au Brexit et l'élection de Trump aux USA.

WeSave souligne toutefois dans sa méthodologie n'avoir pris en compte que le taux minimum garanti du fonds en euros de l'assureur Suravenir, 0,375%, en l'attente de l'annonce des rendements attendus pour la fin du mois de janvier. Les performances pourraient donc être légèrement supérieures. Dans son communiqué, cette plateforme revendique « entre 10 et 15 nouveaux clients patrimoniaux par jour ». ●●●

Paie m e n t s

06 janvier 2017 • latribune.fr

Le numéro de mobile remplacera l'iban bancaire en Europe en 2018

Et si payer devenait simple comme un coup de fil ? Payer un ami, un particulier, un petit commerçant, au sein de l'Union européenne, depuis son smartphone,

avec le seul numéro de téléphone du bénéficiaire ? La Banque centrale européenne (BCE) a annoncé que ce serait possible dès l'an prochain.

L'idée est de constituer une sorte de « bottin européen » pour le paiement mobile dans lequel le numéro de téléphone redirigerait vers le numéro de compte bancaire de son choix.

PayPal vient de lancer le transfert d'argent de particulier à particulier avec le seul numéro de mobile ou même une adresse mail. Le californien Square prévoit de se lancer en Europe cette année. Aux États-Unis, Square est devenu le quatrième plus important réseau de commerçants pour l'émetteur de cartes Visa.

En parallèle, la BCE s'inquiète du risque de fragmentation du marché européen du fait de la profusion de porte-monnaie électronique et d'applis de paiement mobile au sein de l'UE. L'Eurosystème demande donc aux prestataires de services de paiement de mettre en place des solutions de paiement instantané, c'est-à-dire en quelques secondes, en euro au niveau paneuropéen au plus tard en novembre 2017, alors qu'aujourd'hui les virements SEPA sont opérés en un jour ouvrable.

Et pour accélérer le règlement interbancaire, la BCE propose de faire évoluer la plate-forme européenne de traitement des paiements Target2, vers du règlement en temps réel, de l'ordre de 25 secondes, sans risque de crédit. ●●●

Réglementaire

4 janvier 2017 • Revue Banque

Le Comité de Bâle se donne du temps

Les négociations de Bâle IV n'ont pu être finalisées fin 2016, du fait de l'opposition européenne sur les propositions du comité concernant les « output floors », destinés à brider l'utilisation des modèles internes au profit de la méthode standard. En attendant, la transposition européenne des décisions déjà prises se poursuit.

Le Comité de Bâle n'aura pas pu tenir son engagement de finaliser le nouveau cadre prudentiel bancaire fin 2016. Mardi 3 janvier, il a pris acte de l'échec des négociations et décidé de reporter la réunion de son instance faïtière, composée de banquiers centraux et des superviseurs de 28 juridictions.

Le Comité avait réussi en décembre à trouver un compromis sur les crédits immobiliers cautionnés français et les dettes corporate et bancaires en modèles internes. Quant à elle, la réforme des financements de projets (special lending) avait été remise à plus tard. Mais c'est sur la question des « output floors », taux plancher qui bride l'utilisation des modèles internes au profit de la méthode standard, vivement critiqué par l'Europe, banques et régulateurs réunis, que n'a pu se dégager un consensus, indispensable étant donné le cadre extra-légal des travaux du comité.

La poursuite des négociations va coïncider avec l'arrivée de la nouvelle administration Trump, qui prônera sans un assouplissement réglementaire : l'idée même de plancher pourrait-elle disparaître ? L'Europe a en tout cas une marge de manœuvre au travers de la transposition qu'elle fera des recommandations bâloises, déjà en cours pour les décisions prises en 2016 sur le risque de marché et le risque de taux. ●●●

11 janvier 2017 • cBanque

Compte Nickel : jusqu'à 100 000 euros de dépôts sans risque

Fonds de garantie des dépôts et de résolution (FGDR) vient de confirmer que l'argent des clients des « comptes sans banque », du type Compte Nickel, est bien couvert par la garantie des dépôts (jusqu'à 100 000 euros).



La difficulté était la suivante : le **Compte Nickel** (près de 500.000 clients en France depuis 2014) et les autres acteurs de ce marché - Lydia, Anytime, Morning, etc. - ne sont pas des banques à part entière. De ce fait, ils ne sont pas autorisés à détenir en direct l'argent déposé par leurs clients, mais doivent le déposer sur un compte dit « de cantonnement », détenu par un véritable établissement de crédit. Ainsi, à titre d'exemple, chaque client du Compte Nickel est ayant droit d'un compte de cantonnement détenu par le **Crédit Mutuel Arkéa**. Mais la garantie de 100 000 euros s'applique-t-elle individuellement à chacun de ces ayants droit, dans le cas où la banque tenant le compte de cantonnement venait à tomber ? C'était toute la question. ●●●

Rapprochements

11 janvier 2017 • c'est pas mon idée !

WeGoLook crée l'« inspection as a service »

WeGoLook fondée en 2009 vient d'être acquise par Crawford, une société indépendante spécialisée dans

la prise en charge de sinistres pour le compte d'assureurs, à laquelle elle apporte une solution inédite – reposant sur les principes de la « gig economy » (économie des petits boulots).



En effet, l'idée de **WeGoLook** consiste à rassembler une communauté virtuelle d'inspecteurs ; des « lookers ». Disséminés sur le territoire (actuellement plus de 30 000), ils réalisent les vérifications que leurs soumettent les clients de la startup. Les usages vont des plus simples (contrôle d'un véhicule mis en vente en ligne) jusqu'aux plus exigeants (la surveillance des dommages subis par une propriété), en passant par la recherche de documents officiels, entre autres.

Dans le domaine de l'assurance, les applications envisagées touchent notamment à la souscription (pour estimation de l'état d'un bien à couvrir) ou la gestion de sinistres (pour évaluation de dommages).

Dans tous les cas, le service de WeGoLook permet de faciliter et accélérer les démarches, pour la plus grande satisfaction de toutes les parties impliquées. ●●●



09 janvier 2017 • newsassurancespro.com

La Mutuelle Audiens et la MRSSC rejoignent Harmonie.

Le 21 juin dernier, l'assemblée générale de la Mutuelle Audiens votait son départ du groupe de protection sociale Audiens. La MRSSC, qui abrite les activités du Livre III, suivait la même voie.

Restait à trouver un nouveau partenaire. Plusieurs noms circulaient parmi lesquels Klésia, Macif et le groupe Harmonie. C'était finalement sur ce dernier que le choix de la commission ad-hoc mise en place par les deux conseils d'administration allait se porter.

Le 5 janvier, les assemblées générales de la Mutuelle Audiens et de la MRSSC ont toutes les deux voté dans le sens d'un rapprochement avec le Groupe Harmonie. « Ce nouveau partenariat va nous donner les moyens de notre ambition », déclare Laurent Joseph, président de la Mutuelle Audiens.

Les délégués mutualistes des deux entités ont par ailleurs confirmé le choix de quitter le Groupe Audiens au plus tard le 31 décembre 2017. « Ce choix historique est une opportunité d'ouvrir de nouvelles perspectives, de créer de nouvelles solidarités », souligne Jean-Michel Floret, président de la MRSSC. ●●●