

Le Bulletin de Veille

8 juillet 2016

Numéro 255

Insolite 2

OVNI du marché : l'assurance contre les enlèvements extra-terrestres 2

Actualités 2

Natixis Assurances a organisé sa deuxième soirée AssurTech 2

Groupe Auchan : la Banque Accord devient Oney 2

Comment l'Europe courtise la FinTech londonienne 3

Offres 3

Assurance habitation : Matmut répare plutôt que remplace..... 3

Bupa Global et BCBSA : une gamme d'assurance santé privée internationale..... 3

Distribution 3

Hiscox Germany cède aux charmes de Prima Solutions 3

Franfinance booste sa souscription à distance avec Netheos 4

Digital 4

MoneyLion, la santé financière à 360° 4

Generali France va former tous ses salariés au digital... 5

La finance ne semble pas prête à relever le défi de la Blockchain 5

Paiements 5

Le code SMS, point faible de la sécurité des paiements en ligne 5

Réglementaire 5

Brexit : les conséquences juridiques pour l'assurance .. 5

Rapprochements 6

Epargne retraite : Crédit Agricole Assurances et Amundi font front commun 6

Mutuelles : Adrea, Apreva et Eovi MCD réunies dans le groupe Aesio 6

KLESIA et CNP Assurances signent un accord de distribution 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



30 juin 2016 • Le Lynx

OVNI du marché : l'assurance contre les enlèvements extra-terrestres

La dernière police en vogue sur le marché américain : une assurance contre les enlèvements extra-terrestres.

Ce n'est pas de la science-fiction. Il est possible de souscrire une assurance contre les enlèvements extra-terrestres. Plusieurs compagnies d'assurance américaines proposent en effet des offres qui permettent aux assurés d'être indemnisés s'ils survivent à un kidnapping alien ou à leurs proches de toucher une indemnisation en cas de décès.

Les sociétés d'assurance telles que l'américain **UFO Abduction Insurance** sont parvenus à convaincre des milliers personnes de l'utilité d'un tel contrat. Les garanties dépendent du type de couverture choisie : elles peuvent par exemple prendre en charge les grossesses non-désirées suite à l'enlèvement ou encore les conséquences physiques et mentales d'une auscultation par les aliens.

Pour toucher une indemnisation, l'assuré doit être en mesure de prouver la venue d'extra-terrestres sur Terre dans les 30 jours suivant l'enlèvement, par exemple en présentant un certificat signé par les autorités militaires ou en ramenant des preuves matérielles. ●●●

Actualités

4 juillet 2016 • Assurance & Banque 2.0

Natixis Assurances a organisé sa deuxième soirée AssurTech

Le 22 juin dernier, à Paris, en partenariat avec **Fintech Start-up France**, s'est tenue la deuxième soirée AssurTech du bancassureur.

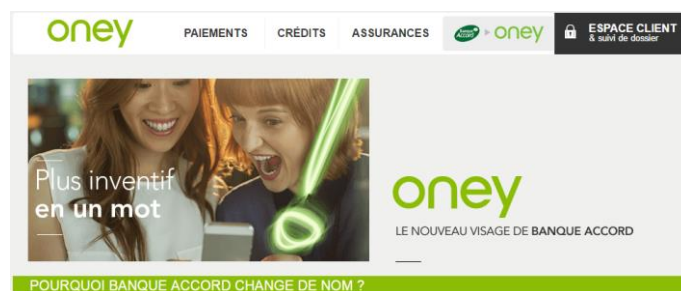


Intitulé « Assurance 2.0 : vers de nouveaux modèles économiques centrés sur l'expérience client », cet évènement réunissait 11 jeunes pousses de l'écosystème AssurTech en France.

Les uns et les autres ont eu l'occasion de « pitcher » face à près de 200 personnes, dont des dirigeants et collaborateurs de **Natixis Assurances**.

« Nous renforçons notre ouverture vers l'écosystème Fin-Tech/AssurTech par une collaboration plus étroite avec ces nouveaux acteurs que nous voyons comme de potentiels partenaires avec qui développer de nouvelles synergies. » explique Jean-François Lequoy, directeur du pôle Assurances de Natixis et membre du Comité de direction générale.

Comme la première, cette deuxième soirée visait aussi bien à développer un large écosystème de partenaires AssurTech qu'à détecter les nouvelles formes d'innovations (modèles économiques, services, expérience client, etc.) et ainsi créer de la valeur pour les **Banques Populaires**, les **Caisses d'Épargne** et **Natixis Assurances**. ●●●



“ Plus qu'un changement de nom, Oney marque notre volonté d'innover et vous accompagner dans un monde digital en perpétuel mouvement : être plus simple, plus proche, plus inventif pour vous simplifier la vie et celle de vos proches. ”

4 juillet 2015 • cBanque

Groupe Auchan : la Banque Accord devient Oney

Avec son nouveau nom, la filiale bancaire du groupe **Auchan** illustre sa mutation en un acteur de dimension internationale.



Le 1er juillet, la marque **Banque Accord** a officiellement fait place à **Oney**, marque internationale de la filiale bancaire du groupe Auchan. Sur son site, **Oney Bank** (nouvelle dénomination sociale de la filiale) explique que la marque

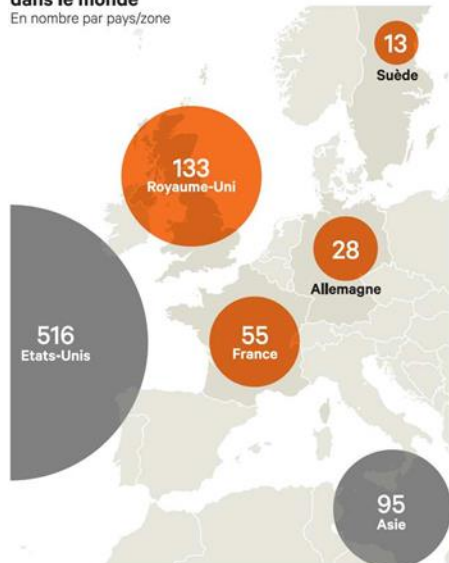
Oney remplacera progressivement l'ancienne dénomination sur les points de vente mais aussi sur les cartes Auchan, b+, Ali-néa, Norauto, les crédits Electro Dépôt ou GrosBill, etc. Si, jusqu'à présent, la marque Banque Accord restait affichée en agence et dans les enseignes de grande distribution, la communication de la banque utilisait déjà de longue date « **Oney Banque Accord** ».

« Notre nouveau nom ne change pas notre relation privilégiée avec vous : vous gardez la même carte, les mêmes codes d'accès, les mêmes conditions, les mêmes contrats... Mais dorénavant sous la marque Oney. », explique la banque.

Implanté en France, Pologne, Hongrie, Italie, Espagne, Portugal, Russie, Malte, Roumanie et Ukraine, Oney revendique 8,1 millions de clients à la fin 2015, 38,2 millions de cartes cadeaux activées, dont plus de 7 millions en France, et un produit net bancaire (PNB) de 387 millions d'euros en 2015. ●●●

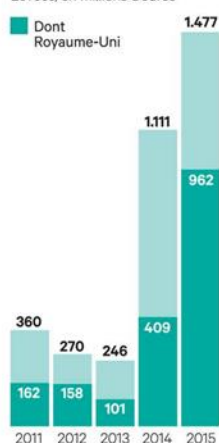
La localisation des principales fintech dans le monde

En nombre par pays/zone



Le capital-risque dans la fintech européenne

Levées, en millions d'euros



Le Royaume-Uni concentre la majorité des levées de fonds en Europe. En 2015, 50 opérations ont été recensées outre-Manche sur 125 dans l'Union européenne.

propose un nouveau service de réparation des menuiseries en PVC à ses 2,2 millions de sociétaires.



Ce service (procédé, à base de chauffe et de reconstitution de la matière) permet notamment une prise en charge plus rapide pour les assurés, puisqu'il supprime les délais de commande du matériel de remplacement.

Une logique qui n'est pas nouvelle pour la mutuelle qui offre déjà la réparation en nature pour les bris de vitres, dégâts des eaux ou effraction.

Ce procédé technique a demandé plusieurs mois de test à la Matmut auprès de sociétaires victimes de ce type de sinistres avant de généraliser le dispositif. Il fonctionne grâce à la constitution d'un réseau national d'artisans agréés « Réparation PVC », formé, puis labellisé pour réparer les menuiseries en PVC. ●●●

7 juillet 2016 • Les Echos

Comment l'Europe courtise la FinTech londonienne

Les startups financières cherchent où placer leurs plates-formes européennes. Berlin, Dublin, Paris et Luxembourg mènent une bataille pour les accueillir.

Le Brexit devrait faire perdre aux FinTechs londoniennes le droit d'utiliser leur licence bancaire dans les autres pays de l'Union européenne. Dans cette situation, les places financières européennes ont toutes lancé leur campagne de promotion pour attirer les acteurs présents à Londres.

De fait, il y a urgence à se positionner, car les FinTechs veulent prendre des mesures rapidement. Celles-ci appréhendent en effet que les régulateurs ne soient pas en mesure d'absorber l'ensemble des demandes de transfert de licence. Autre exigence, elles souhaitent s'établir dans un lieu proche de leurs clients, afin de ne pas avoir à refaire les procédures de KYC, ce qui ne fait pas les affaires de Paris notamment.

Mais d'autres facteurs viendront peser dans la balance : la fiscalité, la profondeur de marché, la présence de ressources humaines et la localisation de grands acteurs financiers. C'est précisément sur ces trois derniers critères que Paris veut faire la différence. ●●●

Offres

4 juillet 2016 • L'Argus de l'Assurance

Assurance habitation : Matmut répare plutôt que remplace

Plus rapide, plus écologique, l'indemnisation en nature séduit de plus en plus d'assurés. Le groupe **Matmut**

6 juillet 2016 • Assurance & Banque 2.0

Bupa Global et BCBSA : une gamme d'assurance santé privée internationale

Les deux acteurs viennent de dévoiler leur première gamme commune de produits d'assurance maladie privée et internationale en France.

Dans le prolongement de leur partenariat visant à mettre sur pied le premier réseau de professionnels de santé du monde au service des patients, **Bupa Global** et **Blue Cross Blue Shield Association** (BCBSA) proposent désormais de nouveaux régimes d'assurance maladie ainsi que de nouvelles offres d'assurance santé internationales sous la marque commune **Blue Cross Blue Shield Global et Bupa Global**.

La gamme dévoilée est émaillée de cinq produits entreprises : **Select, Premier, Elite, Ultimate et Major Medical**. Ces solutions ont été spécialement étudiées pour répondre aux besoins des clients ouverts sur le monde qui se déplacent à l'étranger.

Proposés sous la forme de formules, ces nouveaux produits d'assurance couvrent différents frais tels que les soins en milieu hospitalier et ambulatoires, les évacuations au cas où un traitement d'urgence n'est pas disponible sur place, ou encore la prise en charge du cancer et d'autres maladies graves. ●●●

Distribution

6 juillet 2016 • Assurance & Banque 2.0

Hiscox Germany cède aux charmes de Prima Solutions

La filiale allemande de l'assureur spécialiste a retenu la plate-forme de l'éditeur pour sa flexibilité et sa capacité à faire face aux exigences actuelles du marché.



Le progiciel de **Prima Solutions** a été retenu au terme d'une analyse de différentes alternatives de refonte de l'existant de l'assureur. La société, qui exploite déjà **Prima Insure** depuis plus de trois ans dans la vente directe de ses offres en France et outre-Rhin, a pu se rendre compte de ses capacités. **Hiscox Allemagne** a ainsi décidé de recourir à la plate-forme de l'éditeur en vue de gérer ses contrats dans un contexte de time-to-market accéléré.

La solution a notamment été retenue pour sa capacité à gérer concomitamment et sans couture les deux réseaux de distribution de l'assureur. « *Nous entendons transformer notre stratégie de distribution et de gestion de processus, que ce soit pour notre politique de vente directe à travers nos courtiers, voire d'autres partenaires* » a expliqué Robert Dietrich, directeur général de Hiscox Allemagne.

Pour mémoire, la plate-forme Prima Insure est totalement paramétrable et s'adresse à tous les utilisateurs de la chaîne de l'assurance, des utilisateurs aux souscripteurs, en passant par les distributeurs. ●●●



Prêt travaux Prêt auto Prêt perso Crédit Renouvelable

Financez vos projets
AUTO/MOTO au meilleur taux

À partir de
2,40%*
TAEFG FIXE
pour 5000 € sur 12 mois

J'en profite »

Mensualités de 422,04 €. Montant total dû : 5 064,48 €. TAEFG fixe : 2,40 % (hors assurances facultatives)

4 juillet 2016 • FinYear

Franfinance booste sa souscription à distance avec Netheos

Après avoir adressé dans un premier temps ses clients BtoB, le groupe a souhaité étendre cette démarche aux particuliers en faisant appel à **Netheos**, spécialiste de la souscription en ligne et des parcours clients fortement règlementés.



Afin de permettre à ses clients et prospects de bénéficier de sa solution de souscription dématérialisée, **Franfinance** a développé une offre « Full Internet », applicable aux nouveaux clients. Pour cela le groupe s'est associé à **Netheos**, spécialiste de la souscription en ligne et des parcours clients fortement règlementés.

Ainsi, Franfinance utilise la plateforme **eKeynox** de Netheos, depuis son site web afin d'assurer le KYC (Know Your Customer)

de ses eprospects. Dans ce contexte, **eKeynox** est chargée de contrôler les documents d'identité, mais aussi les justificatifs de domicile et de revenus.

« *En proposant un parcours de souscription dématérialisé, nos clients n'ont plus besoin d'imprimer et d'envoyer des documents pour finaliser leur dossier. Des tâches fastidieuses, qui éliminées de l'équation, nous ont permis d'augmenter de manière considérable notre taux de retour* » indique François Tissier, Directeur des Ressources du Système d'Information. Seulement 1 semaine après son déploiement, le groupe a déjà pu constater un taux d'adhésion de 55% au dossier dématérialisé. ●●●

Digital

Managing Your Finances, Made Simple

Get smart about your daily financial health. Our easy-to-use tools help you make sense of your spending, savings and credit.

Download our mobile app to get started:

Google Play App Store

2 juillet 2016 • C'est pas mon idée !

MoneyLion, la santé financière à 360°

La plate-forme de **MoneyLion** apporte une approche nouvelle des outils de gestion de finances personnelles (PFM).



Proposée à la fois sur le web et via une application mobile, la plate-forme de **MoneyLion** couvre classiquement les fondations du PFM, en commençant par demander au nouvel inscrit de connecter ses comptes existants à son profil, afin de lui donner en permanence une vue aussi précise que possible non seulement de son comportement financier mais également de son patrimoine.

Ainsi, sur la base d'une analyse de l'historique des transactions, elle devient capable d'identifier les « écarts de conduite » de l'individu (par rapport à ses habitudes), qu'elle va alors lui signaler, tout en lui suggérant des produits financiers, adaptés à ses besoins.

Dans le registre de la prévention, **MoneyLion** adopte une démarche pédagogique autour du score de crédit. Les utilisateurs disposent ainsi d'un simulateur, qui leur permet d'estimer l'impact sur leur note d'une décision, qu'il s'agisse de souscrire un crédit, de relever la limite d'une carte de crédit ou autre. Dans l'idée d'améliorer la santé financière de ses utilisateurs, la startup propose également un ensemble de conseils personnalisés prodigués régulièrement. ●●●

6 juillet 2016 • L'Argus de l'Assurance

Generali France va former tous ses salariés au digital

Generali France lance le programme « We digit#all » pour former tous ses salariés au digital d'ici 2018. Le cursus de formation débouchera sur une certification reconnue par la branche professionnelle.



Dans le cadre du programme « **We digit#all** » qu'il vient de lancer, l'assureur met à la disposition de ses 7 000 salariés un cursus de formation en ligne. L'objectif est de leur permettre

« de comprendre les enjeux et les impacts du digital sur l'activité de Generali, les attentes des clients, l'évolution des usages dans l'univers professionnel et les relations de travail », précise l'assureur.

Après évaluation de leurs connaissances à partir d'un questionnaire, les salariés de l'entreprise auront accès à un parcours de formation personnalisé à partir de septembre 2016. Ce cursus dispensé sur Internet débouchera sur une certification reconnue par la branche professionnelle qui permettra aux salariés du secteur de s'adapter aux enjeux de la transformation digitale.

Pour compléter le cursus, l'assureur met également à la disposition de ses équipes une série d'outils pédagogiques. Des articles et des vidéos sont ainsi accessibles en ligne depuis un compte personnel, auxquels s'ajoutent des ateliers et des conférences. ●●●

7 juillet 2016 • La Tribune

La finance ne semble pas prête à relever le défi de la Blockchain

L'étude réalisée par **Deloitte** et **l'Efma** montre que la concrétisation de la Blockchain en business pour l'industrie financière ne semble pas être pour demain.

D'après l'étude, 92% des dirigeants de sociétés financières interrogés admettent que la Blockchain aura des conséquences sur l'industrie financière, dans un futur proche. Paradoxalement, près des trois quarts (71%) des sondés n'ont pas encore commencé à travailler sur la Blockchain. Et aucun n'a mis en place un centre d'excellence dédié à la compréhension de cette technologie.

Le secteur financier semble s'inquiéter de l'absence de cadre légal et réglementaire applicable à cette technologie. C'est là le frein majeur au développement de la Blockchain dans les services financiers, puisque 49% des sociétés interrogées préfèrent attendre la mise en place d'une réglementation pour tâter de cette nouvelle technologie.

De plus, 60% de ces sociétés pensent que son « premier cas d'usage résidera dans les transferts internationaux de monnaie,

alors que la Blockchain pourrait être utile dans des domaines aussi variés que la surveillance des échanges commerciaux, la gestion des garanties pour les assureurs, ou encore les émissions et transferts de titres. » déplore Julien Maldonato, directeur chez Deloitte. ●●●

Paie m e n t s

6 juillet 2016 • CBanque

Le code SMS, point faible de la sécurité des paiements en ligne

Dans son rapport 2015, **l'Observatoire de la sécurité des cartes de paiement** demande aux opérateurs téléphoniques de renforcer leurs contrôles, et aux banques de continuer à plancher sur des alternatives.

Malgré l'ingénierie développée par les banques et les émetteurs de cartes, malgré la pédagogie déployée auprès des consommateurs, la fraude au paiement en ligne ne recule que dans des proportions relativement faibles. Surtout, le paiement à distance représente 66,5% de la fraude, pour seulement 11,6% du montant total des paiements effectués.

Pour réduire cette fraude, les acteurs ont recours à des « dispositifs d'authentification forte » tels que le 3D-Secure, qui consiste à valider un paiement à l'aide d'un code secret à usage unique, reçu par SMS sur son mobile. Ce dispositif est cependant loin d'être infaillible.

Face à cette situation, l'Observatoire s'est rapproché du régulateur du secteur de la téléphonie, **l'Arcep**, pour sensibiliser les quatre opérateurs mobiles français, **Orange, SFR, Bouygues Télécom** et **Free**. Il leur est ainsi demandé de « renforcer la fiabilité des dispositifs permettant la réémission de cartes SIM en améliorant le processus d'identification des usagers ». Deux canaux poseraient particulièrement problème : les réémissions demandées via le SAV téléphonique des opérateurs, et celles obtenues en agences physiques. ●●●

Réglementaire

1^{er} juillet 2016 • L'Argus de l'Assurance

Brexit : les conséquences juridiques pour l'assurance

Les conséquences juridiques du départ du Royaume-Uni (RU) de l'Union Européenne doivent être anticipées sans précipitation mais avec attention par les assureurs de l'UE qui vendent leurs produits outre-manche

Les activités d'assurance « transmanche » ont été structurées en tenant notamment compte du « passeport européen ». Si le RU devient membre de **l'Espace Economique Européen**

(« EEE »), il conservera l'accès au marché unique et le bénéfice du passeport européen notamment pour l'assurance.

Le scénario contraire devrait entraîner, sous réserve des termes de l'accord de sortie, la fin des passeports et la nécessité, pour les assureurs de l'UE, de s'installer au Royaume-Uni en obtenant les agréments nécessaires auprès de la **Prudential Regulation Authority** (« PRA »). Ceci entraînera aussi des conséquences sur le plan réglementaire, fiscal et organisationnel. Les réseaux de distribution devront aussi être modifiés.

Sur le plan réglementaire, **Solvabilité 2** prévoit la possibilité pour l'UE d'accorder « l'équivalence » à des Etats Tiers, dont la réglementation a été produite selon les critères de Solvabilité 2. L'équivalence peut ainsi concerner le calcul de la solvabilité, le contrôle de groupe et la réassurance. Cependant, ces décisions d'équivalence ne modifient pas réellement les conditions d'accès (et notamment la nécessité d'un agrément) pour les assureurs de ces Etats. ●●●

Rapprochements

4 juillet 2016 • Gestion de Fortune

Épargne retraite : Crédit Agricole Assurances et Amundi font front commun

Le groupe **Crédit Agricole** unit ses forces en épargne retraite collective en associant **Crédit Agricole Assurances** et **Amundi**.



Crédit Agricole Assurances et le gestionnaire d'actifs **Amundi**, deux filiales du groupe, s'associent pour créer une sorte de guichet unique proposant des dispositifs d'épargne et de retraite pour les salariés des grandes entreprises.

En permettant aux salariés d'avoir une vision d'ensemble de leur épargne salariale et de leur retraite grâce à un site internet synthétique, le **Crédit Agricole** veut aussi mettre l'accent sur la simplification. Celui-ci intègrera notamment un simulateur retraite complet « *une première sur le marché* », selon Pierre Guillocheau, directeur des assurances collective chez **Crédit Agricole Assurances**.

« *Nous allons réunir les équipes commerciales des deux entités* », a indiqué Yves Perrier, directeur général adjoint du **Crédit Agricole** et directeur général d'**Amundi**. Le groupe **Crédit Agricole** ambitionne par ailleurs de « *multiplier par deux sa part de marché d'ici 2020* ». ●●●

5 juillet 2016 • News Assurance Pro

Mutuelles : Adrea, Apreva et Eovi MCD réunies dans le groupe Aesio

Annoncé le 6 novembre 2014, le regroupement entre **Adrée**, **Apréva** et **Eovi MCD** se matérialise à travers le lancement de l'**UMG Aesio**.



Le regroupement de ces trois mutuelles va donner naissance à un nouveau géant mutualiste. Le groupe pèse en effet 1,8 milliard d'euros de chiffre d'affaires pour 3 millions de personnes protégées, 360 agences et une marge de solvabilité 2 de 350%, en attendant l'arrivée de **Solimut** dans le regroupement au début de l'année prochaine.

Les trois mutuelles constitutives du groupe **Aesio** s'appuieront par ailleurs sur cette nouvelle structure pour développer de nouveaux produits et services pour les entreprises et les particuliers.

Côté gouvernance, Maurice Ronat, président d'**Eovi MCD**, assumera la présidence. Le nom d'**Aesio** est formé à partir des voyelles des marques **Adrea**, **Apréva**, et **Eovi MCD** unies par un « s », sûrement pour marquer le pluriel, ou en attendant l'arrivée de **Solimut**... ●●●

8 juillet 2016 • News Assurance Pro

KLESIA et CNP Assurances signent un accord de distribution

CNP Assurances et **Klesia** ont conclu un protocole d'accord de distribution de produits d'assurance et de services.



Klesia va s'appuyer sur le réseau **Amétis** de **CNP Assurances** qui s'appuiera lui sur l'expertise de **Klesia**. Il proposera une gamme de produits et de services en retraite, prévoyance et santé, à l'attention des TNS et des TPE clientes de **Klesia**.

« *Les synergies entre nos deux groupes, ainsi que notre volonté d'innover ensemble, constituent des facteurs clés de succès de notre partenariat. Cet accord va nous permettre de renforcer la proximité et le suivi régulier de nos clients historiques en plus de les fidéliser grâce à une offre élargie* », estime Catherine Abiven, directeur général délégué de **Klesia**, dans un communiqué.

Les deux entités prennent l'exemple du secteur du transport pour illustrer la portée de l'accord de distribution. Le réseau **1matis** proposera des produits en santé, prévoyance et retraite supplémentaire, ainsi que des services associés à des entreprises de 4 à 20 salariés qui ne sont pas déjà en relation avec le groupe **Klesia** par l'intermédiaire d'un autre réseau. Le groupe de protection sociale se chargera quant à lui de la formation des conseillers d'**Amétis** sur les spécificités du régime de protection sociale du transport. ●●●