

# Le Bulletin de Veille

10 février 2017

Numéro 276

<b>Insolite</b>	<b>2</b>
En Chine, les enveloppes rouges font un tabac sur WeChat.....	2
<b>Actualités</b>	<b>2</b>
Observatoire sur l'attractivité des banques françaises : quel impact de la loi Macron.....	2
Classement Panorabanques : banques les moins chères pour les 18-25 ans .....	2
<b>Offres</b>	<b>3</b>
Mobilité bancaire : Société Générale propose une offre tout-en-un à 0 €.....	3
ANZ devient plate-forme de services aux PME. ....	3
<b>Distribution</b>	<b>3</b>
En Allemagne, N26 propose de souscrire à un crédit ...	3
<b>Digital</b>	<b>4</b>
Klesia lance l'appli les clés de ma santé .....	4
Les start-ups, un catalyseur d'innovation et d'acculturation pour HSBC .....	4

Deux banques françaises parmi les bons élèves de la transformation digitale .....

**Paiements** **5**

Adyen, cette discrète licorne européenne qui défie les banques et Paypal.....

WeSwap, une carte pour le change P2P .....

**Réglementaire** **5**

La réforme européenne qui inquiète les mutualistes....

Priip's, les assureurs anticipent .....

DDA : l'Eiopa livre ses avis techniques sur les actes délégués.....

IFRS 17 : la norme comptable des assureurs qui fait débat.....

IPID : L'Eiopa rend sa copie .....

**Rapprochement** **7**

Société Générale prend les commandes d'Antarius.....



**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 février 2017 • les Echos

### En Chine, les enveloppes rouges font un tabac sur WeChat

Pas moins de 46 milliards de « Hongbao », un don traditionnel chinois en argent réalisé dans une enveloppe rouge, ont été échangés électroniquement par les Chinois à l'occasion des fêtes du Nouvel An.

Une pratique qui a pris des accents de modernité depuis que **WeChat**, l'application mobile utilisée par 846 millions de Chinois, permet, depuis son smartphone et en quelques clics, d'offrir à ses proches ou à ses collègues une somme d'argent que ces derniers se partagent en cliquant à leur tour sur leur terminal.

Lancé en 2014, ce service a su donner un côté ludique à la tradition : les utilisateurs ont, par exemple, la possibilité d'offrir un montant se répartissant de manière aléatoire au sein de son groupe d'amis ou de faire en sorte que le montant ne soit partagé que par les contacts qui auront été les premiers à cliquer sur l'enveloppe. ●●●

## Actualités

7 février 2017 • Assurance & Banque 2.0

### Observatoire sur l'attractivité des banques françaises : quel impact de la loi Macron

A l'heure de l'entrée en vigueur des nouvelles dispositions sur la mobilité bancaire, ce premier baromètre donne un aperçu de l'état d'esprit et des attentes des consommateurs vis-à-vis de leur banque.

86% des français manifestent un manque de confiance à l'égard du secteur et pour 71%, une nouvelle hausse tarifaire les inciterait à changer de banque. Jusqu'à présent, leur « fidélité passive » découlait de la perception par 53% d'entre eux de la difficulté à le faire.

Dans le top 5 des attentes clients, cet observatoire fait ressortir la sécurité des données, la compétence et la réactivité du conseiller, la fluidité d'expérience, et les tarifs attractifs. Le calcul d'un indice de la capacité des banques à adresser la totalité des attentes des français montre une meilleure performance des

banques en ligne avec un indice de 111 (basé sur une moyenne de 100) contre 98 pour les banques commerciales.

La loi Macron pourrait être un amplificateur du changement (l'intention de churn bondit de 14 à 40% des sondés, une fois exposés à son existence), au seul profit des banques en ligne, Boursorama et Crédit Mutuel en tête, selon l'observatoire. ●●●

### Classement des banques les moins chères pour les 18-25 ans selon Panoramabanques

Afficher 100 éléments

Rechercher :

Banques	Rang ▼	Frais annuels 2017	Package
BANQUE POPULAIRE LOIRE ET LYONNAIS	1	12,00€	Avec le package affinea nrj banque pop 18 - 24 ans
SOON	2	15,00€	/
AXA BANQUE	3	23,00€	/
BOURSORAMA BANQUE - OFFRE WELCOME	4	33,00€	/
CREDIT AGRICOLE ALSACE ET VOSGES	5	36,00€	Avec le package compte a composer socle 18 - 25 ans

06 février 2017 • Les Echos

### Classement Panoramabanques : banques les moins chères pour les 18-25 ans

Quand on est jeune et que l'on a peu d'activités bancaires, le bon critère de choix d'une banque est bien évidemment celui des frais (carte bancaire, ...).

La première sur le podium ? La **Banque Populaire Loire et Lyonnais**, dont les frais annuels pour 2017 s'élèvent seulement à 12 euros (soit un euro par mois !). Au niveau national, c'est l'offre bancaire de l'assureur **Axa** qui est la plus attractive, avec 23 euros de frais annuels.

D'abord réservées à ceux disposant d'un revenu régulier, les banques en ligne ont récemment développé des offres pour les jeunes. Un choix qui les propulse vers le haut du classement **Panoramabanques** : **Soon**, **Boursorama Banque** et **Monabanq** pointent dans le top 10. Ces banques dématérialisées demandent respectivement 15 euros, 33 euros et 39 euros par an

Plus loin dans le classement se trouvent les banques traditionnelles : **Société Générale** (28<sup>ème</sup>, 49€/an), **HSBC France** (29<sup>ème</sup>, 49€/an), **Crédit du Nord** (50<sup>ème</sup>, 55€/an), **La Banque Postale** (58<sup>ème</sup>, 59€/an), **LCL** (76<sup>ème</sup>, 62€/an), **BNP Paribas** (93<sup>ème</sup>, 71€/an). ●●●

## Offres



IDENTIFIEZ-VOUS →

**0€** pendant 1 an\*

**UNE OFFRE TOUT-EN-UN**

- > Carte bancaire
- > Exonération des frais de tenue de compte
- > Assurance perte et vol de vos moyens de paiement, vos papiers, vos clés
- > Assurance de votre téléphone mobile ou de votre tablette, en cas de vol ou bris accidentel

06 février 2017 • Zonebourse

### Mobilité bancaire : Société Générale propose une offre tout-en-un à 0 €

Société Générale saisit l'opportunité de la mise en application de la loi sur la mobilité bancaire pour conquérir de nouveaux clients.



Pour les trois prochains mois, la banque propose une offre très attractive à ses nouveaux clients : un an de gratuité de son bouquet de services complet Jazz.

Dans le cadre du nouveau système automatisé « Bienvenue », le client donnera mandat à **Société Générale** pour qu'elle récupère, en son nom, auprès de son ancienne banque, l'ensemble des informations à transférer aux émetteurs de virements et de prélèvements. Si le client le souhaite Société Générale pourra également suivre la clôture de son ancien compte et le transfert du solde.

Dans les prochaines semaines, Société Générale ira plus loin en proposant un service « sur-mesure » laissant le choix au client de sélectionner et transférer uniquement les virements /prélèvements qu'il souhaite et un service d'agrégation de comptes externes (fin février 2017). ●●●



ANZ Small Business Hub > Tools

**Tools**

Looking for practical solutions to manage your business more simply and efficiently?

09 février 2017 • C'est pas mon idée !

### ANZ devient plate-forme de services aux PME.

Les entreprises confient beaucoup plus d'informations à leurs outils de gestion en ligne qu'à leur banque. Les éditeurs, conscient de la valeur des données qu'ils ont

en dépôt ont tendance à intégrer des services de conseil dans leurs plates-formes. ANZ réagit en lançant sa propre plateforme de services.



C'est pour avoir réalisé l'imminence du danger que quelques banques, dont **ANZ**, prennent les devants et s'empressent de développer leur propre plate-forme de services aux entreprises.

Ce faisant, les institutions financières répondent à une demande latente des responsables de PME, qui souhaitent disposer d'un accompagnement global sur la gestion administrative de leur activité.

En surface, leur premier objectif est de renforcer la fidélité des clients avec une offre extensive. En arrière-plan, l'enjeu est plus sûrement de capter plus d'informations sur les entreprises, de manière à pouvoir prodiguer des conseils plus pertinents, ce qui non seulement accroît la fidélité mais constitue aussi un facteur direct de croissance des ventes. ●●●

## Distribution

I'd like  € to  and pay back over

Great! Here's what your credit plan may look like.

Monthly payment of **167,79 €** For 60 months

10.067,23 € Total to repay      4,59 % p.a. Effective Nominal

[Open Your Account](#)

07 février 2017 • Nextinact

### En Allemagne, N26 propose de souscrire à un crédit

La néobanque N26 vient d'ajouter une nouvelle corde à son arc. Elle propose désormais des solutions de crédit à ses clients allemands.



Les clients allemands de **N26** peuvent désormais souscrire simplement à un crédit, dont le montant peut varier entre 1 000 et 25 000 €.

Pour souscrire, tout se passe sur l'application mobile. Le client y répond à quelques questions sur sa solvabilité, et choisit les termes de son emprunt, pendant que N26 en vérifie la faisabilité en temps réel. Une fois un compromis trouvé entre les deux parties, la signature du contrat se fait par visioconférence, comme lors de la souscription.

L'argent emprunté est versé en une heure sur le compte N26 du client. ●●●

## Digital



01 février 2017 • Klesia

### Klesia lance l'appli les klés de ma santé

Le groupe de protection sociale Klesia lance « Les Klés de ma santé », un jeu vidéo pédagogique - sous forme d'application mobile - conçu pour sensibiliser ses assurés à l'intérêt d'être couverts par une bonne complémentaire santé.



Les Klés de ma santé émane du premier concours innovation lancé auprès des salariés de Klesia en 2015, pour faire émerger de nouveaux projets en s'appuyant sur la créativité interne.

Après avoir choisi son personnage parmi 5 au choix, (fleuriste, serveur, pharmacienne, déménageur...) et son niveau de remboursements, le joueur s'élance à travers la ville durant 1mn30. Il doit collecter des bonus prévention tout en évitant les obstacles et les aléas de la vie à l'origine de dépenses de santé représentés par des pictos (virus, accident, bris de lunettes, carie...). En cours de partie, le joueur a la possibilité d'améliorer sa complémentaire.

A la fin, un bilan des dépenses de santé et le montant des remboursements de Klésia ! Le joueur peut ainsi optimiser ses dépenses de santé en choisissant le contrat le plus adapté à sa situation. ●●●

06 février 2017 • L'Usine digitale

### Les start-ups, un catalyseur d'innovation et d'acculturation pour HSBC

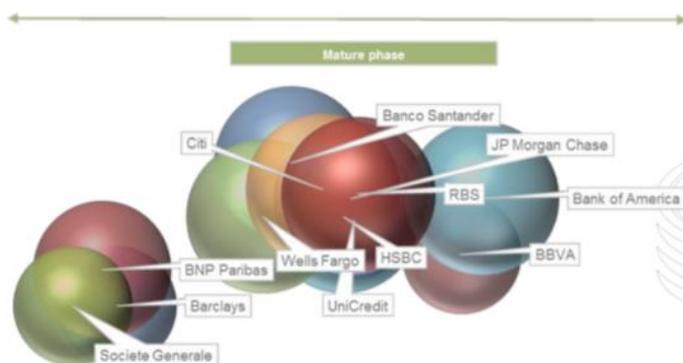
Persuadée que les fintechs sont désormais des partenaires et non des rivaux, la direction de l'innovation de la banque britannique a noué plusieurs formes de collaboration avec les pépites technologiques de la finance.



HSBC ne se contente pas de nouer des partenariats avec les fintechs : **Linxo** (agrégateur de comptes) et **FinSuite** (industrialisation des process autour du scan de documents). La banque britannique s'est également dotée d'une branche de capital-risque, **HSBC Strategic Investment**, approvisionnée d'une enveloppe de 200 millions de dollars sur cinq ans. HSBC ne vise que les start-ups qui ont déjà un produit, un business-model et une application concrète.

En 2016, HSBC a soutenu **Kyriba** (solutions de gestion de trésorerie dans le cloud) et **Vizolution** (solutions d'expérience client, en mode SaaS pour les entreprises de la finance et des télécoms). En 2017, la banque entend se focaliser sur les start-up spécialisées dans les regtechs, l'analyse des données et enfin sur l'intelligence artificielle, si elle détecte de vrais cas d'usage.

Si les contacts avec des start-up permettent au groupe de faire évoluer son système informatique, ses process et l'expérience qu'il propose à ses clients, ils sont aussi stratégiques pour faire évoluer la culture interne. « *Plus les équipes sont en contact avec les start-ups, plus on devient agile, plus on adopte de nouvelles solutions.* », conclut Christophe Chazot, le responsable innovation du groupe. ●●●



09 février 2017 • Frenchweb

### Deux banques françaises parmi les bons élèves de la transformation digitale

Où les banques en sont-elles dans leur adoption des outils digitaux ? C'est la question que s'est posé l'institut de recherche dans un second rapport intitulé « Futureproofing Digital Banking 2017 ».

Pour évaluer le degré d'adoption du digital des principales banques mondiales les auteurs du rapport ont évalué 21 établissements sur la base de différents critères.

Il en ressort que les institutions bancaires étudiées sont majoritairement en phase de « maturité ». L'étude souligne notamment l'avance de **Bank of America**, à la fois en termes d'agilité et d'aptitude au digital, ainsi que celle de l'Espagnole **BBVA**, moins agile mais tout aussi apte à se transformer.

Les deux banques françaises analysées dans le cadre de l'étude, **BNP Paribas** et **Société Générale**, figurent également parmi les

banques matures en matière de digital. Elles sont cependant moins avancées dans leur transformation que les banques en tête de peloton, notamment en raison d'un score d'aptitude au digital plus faible. ●●●

## Paie m e n t s



08 février 2017 • La Tribune

### Adyen, cette discrète licorne européenne qui défie les banques et Paypal

Ayden est l'une des rares « licornes » du vieux continent, ces entreprises en très forte croissance valorisées plus d'un milliard de dollars. Un porteur de carte bancaire sur trois en France a utilisé sa plateforme l'an dernier.

La stratégie d'**Adyen** consiste à contrôler la chaîne de valeur des paiements de bout en bout. Le cofondateur, Pieter van Does, n'a jamais caché son ambition de « *remplacer les banques* » : Adyen travaille directement avec **Visa** et **Mastercard** et se positionne comme un « *acquéreur* » monétique en concurrence frontale avec les banques en France.

« *C'est vrai, nous avons les mêmes clients. Nous sommes une société technologique, les banques ne le sont pas. Nous pouvons intégrer rapidement n'importe quel nouveau moyen de paiement comme **Apple Pay**, **Alipay** ou **WeChat Pay**, nous traitons 250 moyens de paiement différents et plus de 180 devises* » fait valoir Roelant Prins, le Chief Commerce Officer.

La Stratégie ? Traiter de plus en plus de flux de ses très gros clients tout en poursuivant son expansion dans de nouveaux pays. Pas de croissance externe prévue pour aller plus vite. ●●●

POURQUOI WESWAP ?

Nous échangeons vos devises directement avec d'autres voyageurs. Pas de banques, de frais cachés ou de mauvaises surprises à votre retour. Êtes-vous prêt à économiser ?

COMPAREZ-NOUS

Nous savons qu'il est important de pouvoir comparer. Vous pouvez consulter nos taux de change en fonction de la devise souhaitée ci-dessous :

VOUS ÉCHANGEZ : 500 EUR

VOUS OBTENEZ : 421.57 GBP

C'est l'effet WeSwap !

04 février 2017 • C'est pas mon idée !

### WeSwap, une carte pour le change P2P

Le principe des échanges P2P, popularisé par **Transfer-Wise** pour les transferts internationaux, a déjà été expérimenté pour le change de devises avec, par exemple, **Weeelo** (aujourd'hui fermé) et dans un registre différent, **Revolut** (carte multi-devises 100% gratuite) mais dont le modèle économique paraît incertain. **WeSwap** a choisi un dispositif mixte.



Une fois son inscription finalisée, le nouveau client reçoit gratuitement une carte **Mastercard** prépayée, supportant 18 devises et permettant à la fois de payer en boutique et de retirer des espèces sur GAB, le tout sans frais (sauf pour les retraits de petits montants).

Le porteur alimente son compte par virement ou à partir d'une carte conventionnelle, dans la devise de son choix. Puis, grâce à l'application, il va pouvoir demander la conversion d'une partie de son solde en une autre devise, au cours du marché, en indiquant son urgence.

Pour un besoin immédiat, la transaction est réalisée en quelques secondes par les circuits bancaires habituels, moyennant une commission de 2,3% (1,4% en période promotionnelle). En revanche, si le client est disposé à patienter un peu, la jeune pousse va tenter d'effectuer le « Swap » directement entre ses utilisateurs. Dans ce cas, les commissions facturées sont dégressives : 2% pour 3 jours d'attente, 1,8% pour 7 jours (les échéances étant garanties : si un échange P2P n'a pas été possible, il est réalisé sur les marchés, au même prix). ●●●

## Réglementaire

06 février 2017 • Les Echos

### La réforme européenne qui inquiète les mutualistes

L'ESMA et l'EBA viennent en effet de clore, le 28 janvier, une consultation sur un texte (« *guidelines* ») renforçant l'évaluation de l'aptitude des dirigeants et des administrateurs à exercer leurs fonctions. Or, ces orientations, qui doivent entrer en vigueur d'ici à la mi-

2017, sont, aux yeux des groupes coopératifs, incompatibles avec la nature et le fonctionnement de leurs établissements.

La première orientation prévoit qu'un administrateur indépendant n'ait pas de lien d'affaires ou personnel avec la banque au conseil de laquelle il siège. « Or, c'est la base d'une coopérative que ses clients sociétaires siègent au conseil », souligne le patron d'une fédération de banques mutualistes.

La suivante concerne l'approbation de sa désignation « ex ante » afin que le superviseur bancaire valide son profil, ses compétences et son honorabilité avant qu'il soit désigné, et non a posteriori comme c'est le cas aujourd'hui. « C'est quand même compliqué d'aller chercher des sociétaires [...] avec le risque qu'ils soient retoqués. » prévient un président de banque régionale.

La dernière, qui fait l'unanimité contre elle, banques mutualistes et commerciales réunies, institue des critères de temps consacré et de décompte des mandats détenus, afin de garantir l'assiduité au conseil. La mort de l'administrateur indépendant selon elles. « Il faut faire valoir notre diversité, expliquer nos spécificités », conclut un président de banque mutualiste. ●●●



09 février 2017 n • L'Argus de l'assurance

## Priip's, les assureurs anticipent

La mise en œuvre de la nouvelle réglementation européenne sur l'information des produits d'épargne, dont l'assurance vie, souffre encore de nombreuses incertitudes. Mais assureurs et sociétés de gestion affinent déjà leurs stratégies.

Le 30 juin dernier le règlement Priip's émanant de la Commission européenne avait été rejeté par le Parlement européen entraînant un report de son entrée en application au 1<sup>er</sup> janvier 2018. Bruxelles n'a laissé que jusqu'à la fin de l'année 2016 aux acteurs européens pour faire des observations.

Le 12 janvier 2017, onze associations françaises représentant les consommateurs et les professionnels de l'assurance, de la distribution et de la gestion de patrimoine, ont publié une position commune sur le règlement Priip's, avec pour objectif de peser dans le débat sur la révision des normes techniques.

In fine, tout sera question de juste équilibre entre la volonté de fournir aux investisseurs la meilleure offre possible et la capacité à fournir une information conforme lorsque la chaîne des

intervenants est multiple. Quels que soient les choix individuels et collectifs des assureurs français, tout porte à croire que la période d'objection de trois mois qui s'ouvrira dès la publication des nouvelles normes techniques, sera riche en débat.

●●●

07 février 2017 • News Assurances Pro

## DDA : l'Eiopa livre ses avis techniques sur les actes délégués

Comme prévu dans le calendrier de la Directive sur la distribution d'assurance (DDA), l'Eiopa a rendu à la Commission 86 avis techniques sur 4 actes délégués.



Le POG est l'une des grandes nouveautés de la DDA par rapport à DIA. Il prévoit la définition d'un marché cible pour tous les produits d'assurance. « Les intermédiaires seront considérés comme producteurs dès lors qu'ils ont un rôle décisionnaire dans le développement de produits d'assurance », indique l'avis technique de l'Eiopa. Parmi les 48 avis techniques rendus par l'Eiopa sur le POG, 3 concernent les tests à mener par les producteurs. Ces tests doivent être conduits avant la mise sur le marché de tout produit d'assurance, en cas de changement de cible ou de produit déjà commercialisé.

Concernant les conflits d'intérêts, le superviseur livre 11 avis techniques et conseille de définir des politiques écrites entre producteurs et distributeurs. Les incitations ne sont pas prosrites, mais elles devront s'appuyer sur des critères de qualité, gage d'une meilleure réponse aux attentes des clients. 16 avis techniques sont également délivrés sur le devoir de conseil dont les étapes à respecter afin d'assurer une collecte d'informations clientèle fiable.

Prochaine remise de copie le 23 août, avec comme sujet les produits d'investissement basés sur l'assurance (IBIPs). ●●●

6 février 2017 • Les Echos

## IFRS 17 : la norme comptable des assureurs qui fait débat

Avant l'été, l'IASB, qui édicte les normes comptables, va publier l'IFRS 17, pour les assureurs. Des engagements valorisés au coût historique le seront désormais à la valeur courante.



Dix-sept ans que l'IASB travaille à la demande de l'Europe à l'élaboration d'un standard commun, spécifique aux assureurs, afin de remplacer IFRS 4. Le principal changement engendré par le nouveau cadre concerne l'évaluation des engagements à venir pour l'assurance-vie ; ceux-ci devront désormais être constatés à leur valeur de marché.

Avec deux effets immédiats : leur augmentation (du fait de taux d'intérêts historiquement bas) et une plus forte volatilité. Et une question fondamentale : en face de cette dette accrue et volatile, quelle valeur pour les actifs disponibles sur lesquels sont adossés les contrats, que feront les compagnies qui auraient des fonds propres insuffisants ?

Pour l'heure, trois conséquences préoccupent avant tout les assureurs : la transformation de la communication de leur performance auprès des investisseurs, qui reposera sur des agrégats profondément modifiés ; le coût de l'adaptation de leur système d'information ; et enfin la « granularité » de l'évaluation comptable, les compagnies travaillant aujourd'hui avec des portefeuilles composés de contrats qui peuvent être différents mais qui forment un tout. ●●●

L'objectif de l'Insurance Product Information Document est de délivrer aux clients l'information la plus claire et précise possible sur le produit, et lui permettre de mieux comparer les autres offres du marché. Concrètement, il tiendra en une page recto, divisée en différentes catégories matérialisées par des icônes censée faciliter la lecture (voir ci-dessus).

« L'Ipil est une autre étape importante dans l'amélioration de la confiance des consommateurs dans les produits d'assurance et dans le renforcement de la protection des consommateurs. », déclare Gabriel Bernardino, président de l'Eiopa. ●●●

**Xxxxx Insurance**  
Insurance Product Information Document  
Company: <Name> Insurance Company    Product: <Name> Policy

[Statement that complete pre-contractual and contractual information on the product is provided in other documents]

#### What is this type of insurance?

[Description of Insurance]

 <b>What is insured?</b> ✓ Xxxxxx ✓ Xxxxxx	 <b>What is not insured?</b> ✗ Xxxxxx ✗ Xxxxxx ✗ Xxxxxx ✗ Xxxxxx
	 <b>Are there any restrictions on cover?</b> ! Xxxxxx ! Xxxxxx ! Xxxxxx ! Xxxxxx

**Where am I covered?**  
✓ Xxxxxx

**What are my obligations?**  
- Xxxxxx  
- Xxxxxx  
- Xxxxxx

**When and how do I pay?**  
Xxxxxx

**When does the cover start and end?**  
Xxxxxx

**How do I cancel the contract?**  
Xxxxxx

## Rapportement

09 février 2017 • L'Agefi

### Société Générale prend les commandes d'Antarius

Le dossier Antarius est désormais finalisé pour Société Générale. A l'occasion de la présentation de ses résultats annuels 2016, la banque a annoncé avoir signé un accord avec Aviva pour prendre le contrôle total de la compagnie d'assurance, jusque-là détenue à parité par sa filiale Crédit du Nord et par Aviva Franc



Comme annoncé en février 2015, la compagnie d'assurance-vie de Société Générale, **Sogecap**, deviendra actionnaire d'**Antarius** en lieu et place d'**Aviva France**. Aviva Investors France a par ailleurs noué un nouvel accord avec Sogecap pour continuer à gérer les actifs détenus par Antarius. ●●●

08 février 2017 • News Assurances Pro

### IPID : L'Eiopa rend sa copie

Le sujet de la DDA avance. Quelques jours après avoir remis son avis technique sur les actes délégués à la Commission européenne, l'Eiopa a dévoilé le format du futur document d'information standardisé (IPID) à remettre aux clients de produits d'assurance non-vie.