

LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro
308

08 DECEMBRE 2017

SOMMAIRE

○	INSOLITE	3
	DOMINO'S PIZZA CREE UNE ASSURANCE POUR LES PIZZAS ACCIDENTEES	3
○	ACTUALITES	3
	BOURSORAMA BANQUE S'OUVRE AUX ADOS	3
	N26 FAIT LA JONCTION AVEC WEWORK POUR DEPASSER LES SERVICES FINANCIERS	4
○	OFFRES	4
	DEVELOPPEMENT DURABLE : BNP PARIBAS LANCE LE PRET 1% AUTO ECOLOGIQUE	4
	MONDIAL ASSISTANCE LANCE UNE OFFRE POUR LE COACHING SCOLAIRE	5
○	DISTRIBUTION	5
	DDA : L'ASSURANCE AFFINITAIRE S'INTERROGE	5
	LA CSCA CREE UNE COMMISSION POUR LE COURTAGE AFFINITAIRE	6
○	DIGITAL	6
	FORTUNEO ENRICHIT SON OFFRE	6
	BNP PARIBAS INTERNATIONAL HACKATHON : 16 START-UP ONT PLANCHE SUR L'EXPERIENCE CLIENT	7
○	PAIEMENTS	7
	REVOLUT SE LANCE DANS LES CRYPTOMONNAIES	7
○	REGLEMENTAIRE	8
	RGPD : QUEL PROFIL POUR LE DELEGUE A LA PROTECTION DES DONNEES ?	8
	LES SUPERVISEURS BANCAIRES ACHEVENT LA REFORME BALE 3	8
○	RAPPROCHEMENTS	9
	MANDARINE GESTION REJOINT L'ARCHIPEL CREDIT MUTUEL ARKEA	9
	MUTUELLES : VERS UN RAPPROCHEMENT ENTRE MACIF ET AESIO	9

INSOLITE

Domino's Pizza crée une assurance pour les pizzas accidentées

05 DECEMBRE 2017 – DANSTAPUB.COM

Vous le connaissez, ce **sentiment horrible de renverser sa pizza** alors que vous venez de l'acheter ? Chez **Domino's Pizza**, ils ont trouvé **la solution**.

Partant du constat qu'il n'y a pas plus terrible comme sentiment que de perdre une pizza que l'on vient d'acheter, **Domino's Pizza a créé une assurance** pour palier ce problème.

Vous aurez compris le principe qui est simple : vous faites tomber ou vous roulez sur votre pizza, **Domino's vous l'échange gratuitement contre une nouvelle**. Cependant il y a quelques règles (comme tout assurance qui se respecte) : vous devez prendre votre pizza à emporter ; vous devez la ramener au même endroit où vous l'avez achetée ; vous devez la **commander dans une pizzeria qui propose cette assurance** et surtout, la faire tomber.

Une petite **opération** qui n'est pas sans rappeler la tonalité de celle de Burger King, maître dans ce genre de **communication au service du consommateur**.

EN SAVOIR+

ACTUALITES

Boursorama Banque s'ouvre aux ados

07 DECEMBRE 2017 – CBANQUE

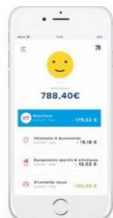
Boursorama Banque lance **Kador**, une **offre de compte courant avec carte bancaire gratuite** destinée aux enfants âgés de **12 à 17 ans**.

Une **carte bancaire Visa gratuite**, sans découvert ; une **application mobile dédiée** ; la possibilité pour les parents de **contrôler à distance** les plafonds de paiement, ... : Boursorama Banque inaugure une nouvelle offre, baptisée **Kador**, destinée aux enfants adolescents (12-17 ans) de ses clients.

Avec Kador, Boursorama Banque, qui approche des 1,2 million de clients en France, lance une nouvelle pierre dans le jardin des banques traditionnelles. **La clientèle des enfants est en effet stratégique** pour le renouvellement et le développement du fonds de commerce des banques, et celle-ci est **généralement captive dans les banques des parents**, où 80% des jeunes ouvrent leur premier compte bancaire. Avec cette nouvelle offre, Boursorama espère donc **fidéliser sa clientèle actuelle**, dont **10% des membres ont des enfants adolescents**, mais aussi capter de nouvelles familles attirées par la promesse de la gratuité. **EN SAVOIR+**



Kador



Boursorama

N26



N26 fait la jonction avec WeWork pour dépasser les services financiers

06 DECEMBRE 2017 – ITESPRESSO

La néobanque s'apprête à lancer une offre au mois de janvier qui donnera **accès aux services d'un écosystème de partenaires**, à commencer par un **réseau d'espaces de coworking**.

La néobanque adopte un **positionnement premium** matérialisé par une carte **MasterCard en métal**, avec « **un cœur de tungstène** », 18 g sur la balance, « **trois fois plus** » qu'une CB traditionnelle.

Les clients qui choisiront cette formule « **N26 Metal** » auront **accès**, à une nouvelle section qui mettra en avant les **marques partenaires**. Ce sera le cas de **WeWork**, la société new-yorkaise qui proposera des tarifs préférentiels pour l'accès à son réseau mondial **d'espaces de coworking**.

Le catalogue N26 comporte trois offres. Avec le socle de base (décliné en une version « Business » qui apporte un cashback trimestriel de 0,1 % sur l'ensemble des dépenses), les **opérations courantes** sont **réalisables gratuitement**, si 9 paiements par trimestre ont été effectués. La formule **N26 Black**, à 5,90 euros TTC par mois, y ajoute une **assurance voyages**, une **extension de garantie** d'un an sur certains achats et la protection contre le vol de téléphone portable. Elle **supprime aussi les commissions sur les retraits à l'étranger**. **EN SAVOIR+**

OFFRES



Développement durable : BNP Paribas lance le prêt 1% auto écologique

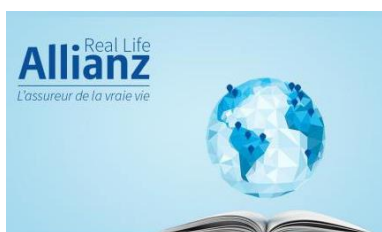
06 DECEMBRE 2017 – ASSURANCE & BANQUE 2.0

BNP Paribas souhaite **accompagner les particuliers** dans la **transition énergétique** avec d'un prêt personnel au TAEG d'1% pour tout achat d'un véhicule neuf éligible au bonus écologique.

Le montant d'emprunt pouvant aller de 760 à 75 000 euros et la durée d'amortissement allant de 4 à 108 mois.

Cette nouvelle offre concerne tout achat d'un **véhicule neuf éligible au bonus écologique** voiture ou une camionnette 100 % électrique (émettant moins de 20g/km de CO2). Pour un prêt d'un montant total de 20 000 €, et d'une durée totale de 60 mois, par exemple, le client remboursera 60 échéances de 341,79 € (hors assurance facultative).

Le financement d'investissement est en ligne avec **l'objectif** de l'Agence internationale de l'énergie (AIE) qui vise à **maintenir le réchauffement climatique mondial en deçà de 2°C** d'ici la fin du siècle. **EN SAVOIR+**



Mondial Assistance lance une offre pour le Coaching Scolaire

07 DECEMBRE 2017 – ASSURANCE & BANQUE 2.0

La filiale d'Allianz Partners crée une **offre de conseils et de services** destinée aux **jeunes scolarisés**, aux étudiants, ainsi qu'à **leurs parents**.

L'échec scolaire est la première source d'angoisse des élèves vis-à-vis de l'école, **les parents**, se sentent parfois démunis face aux difficultés scolaires.

Mondial Assistance lance une offre comprenant **un coaching scolaire** et des conseils, une **assistance aux devoirs** par téléphone ou en face à face, des **conseils aux parents** et un accompagnement psychologique en cas de besoin.

Ce nouveau dispositif vise à **résoudre un problème lié à la démotivation** en accompagnant le jeune dans un travail sur lui-même pour : améliorer la méthodologie de travail et la gestion du stress, retrouver confiance et estime de soi, se remobiliser, préparer les documents liés à la recherche d'emploi.

Pour la création de cette offre, Mondial Assistance fait appel à ses **équipes de conseillers d'orientation**. Spécialistes du coaching scolaire, ils **évaluent les besoins des bénéficiaires**, pour répondre à leurs préoccupations et cela tout au long de leur vie scolaire puis professionnelle. **EN SAVOIR+**

DISTRIBUTION

DDA : l'assurance affinitaire s'interroge

06 DECEMBRE 2017 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Les **interrogations** d'assureurs et de distributeurs en **produits affinitaires** sont encore nombreuses au sujet de **DDA**.

La **Fédération des garanties et assurances affinitaires** (FG2A) a proposé, **une matinée d'information** durant laquelle les nouvelles obligations, comme le **document d'information standardisé** (IPID) ou la **surveillance et gouvernance produit** (POG), ont été abordées.

Au cours de la matinée, une question importante a été posée : « **comment prouver qu'un document d'information standardisé (IPID) a bien été remis à son client** avant la vente d'un produit d'assurance alors qu'en affinitaire, les ventes se font souvent de manière additionnelle par le vendeur d'une enseigne de distribution ? ».

Ces acteurs devront aussi **prévoir autant d'IPID et de POG qu'il y a d'assureurs**, car produits se composent souvent de plusieurs garanties dont le risque est porté par des assureurs différents.

Autre interrogation, « Quels seront les critères permettant de contrôler qu'un travail a été correctement réalisé ? » La question est particulièrement légitime puisque la vente s'effectue par le vendeur d'une enseigne de distribution. **EN SAVOIR+**





La CSCA crée une Commission pour le courtage affinitaire

07 DECEMBRE 2017 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

La Chambre Syndicale des Courtiers d'Assurances (CSCA) qui s'appuie sur 10 commissions permanentes en consacre une nouvelle au **courtage de produits d'assurance affinitaire**.

Le 5 décembre 2017, Bertrand de Surmont, président de la Chambre Syndicale des Courtiers d'Assurances (CSCA), a **élargi son organisation** en créant une **commission « Affinitaire »**.

La **présidence** de cette commission est **confiée à Jean-Marie Guian**, le président du directoire de la société de courtage SPB depuis 2000, connu pour être le pionnier et l'inventeur du terme affinitaire. Il aura comme **feuille de route** de **rassembler une majorité de courtiers affinitaires** afin de travailler sur leurs problématiques spécifiques et ainsi être mieux entendus et défendus.

La CSCA ne s'en tiendra pas là, le syndicat mène, effet, des **réflexions sur la création** d'autres **Commissions et/ou groupes de travail**, en fonction des besoins exprimés ou constatés auprès de l'ensemble des intermédiaires. Une **Commission « FinTech/Insurtech »** verra ainsi le jour dans les prochains mois. » **EN SAVOIR+**

DIGITAL

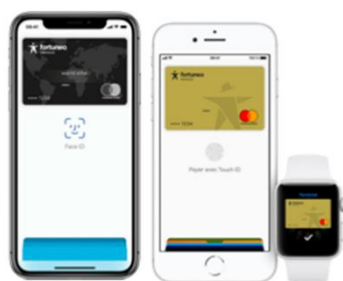
Fortuneo enrichit son offre

05 DECEMBRE 2017 – ASSURANCE & BANQUE 2.0

Fortuneo dévoile une **palette d'innovations fonctionnelles** pour son **offre de banque mobile**.

Les clients Fortuneo ont désormais la possibilité de **payer avec Apple Pay** de manière pratique, sécurisée et confidentielle. Avec ce service, ils peuvent directement **payer et de manière innovante** avec leur **iPhone ou Apple Watch** compatible, que ce soit en magasin, sur le web ou dans une app.

Les cartes bancaires évoluent également, pour répondre aux évolutions des pratiques et aux nouvelles attentes de ses clients, la gamme de carte bancaire proposera de nouvelles propriétés à partir du 1^{er} trimestre 2018. **L'augmentation du plafond pour le paiement sans contact (de 20€ à 30€) ; l'allongement de la durée de validité (de 2 ans à 3 ans) ;** un nouveau design. Comme l'indique Grégory Gueronprez, Directeur Fortuneo France, « *aujourd'hui, Fortuneo propose de nombreuses fonctionnalités permettant de **gérer au mieux ses finances** au quotidien **de manière connectée**. Notre ambition est de toujours **proposer le meilleur accompagnement**, qu'il soit digital ou humain, à nos clients* ». **EN SAVOIR+**





BNP Paribas International Hackathon : 16 start-up ont planché sur l'expérience client

05 DECEMBRE 2017 – ASSURANCE & BANQUE 2.0

16 start-up de dix pays ont présenté leurs **solutions pour aider à améliorer davantage l'expérience client**. Étape finale de la 3ème édition du BNP Paribas International Hackathon.

Le BNP Paribas International Hackathon est la plus importante compétition de ce genre dans l'industrie financière. Durant le Démo Day, **16 meilleures start-up** qui ont été déclarées lauréates et poursuivront maintenant leur **collaboration avec BNP Paribas**.

Durant le Démo Day, 4 « **Coups de Cœur** », ont été décernés. Ces « Coups de Cœur » répondent aux **orientations stratégiques** de **BNP Paribas 2020**. Parmi ces entreprises, de jeunes pousses comme Tetrao (Luxembourg), avec BGL BNP Paribas, cette société propose un **processus digitalisé** pour faciliter **l'entrée en relation** avec de nouveaux clients ; 4Paradigm (Chine) avec Bank of Nanjing, est un prestataire de services international **d'intelligence artificielle**. Enfin, parmi ces jeunes pousses, Spidchain (Italie), a vocation à **améliorer la confidentialité et la portabilité de l'identité numérique**, grâce à la blockchain. **EN SAVOIR+**

PAIEMENTS

Revolut se lance dans les cryptomonnaies

06 DECEMBRE 2017 – LES ECHOS

La néobanque britannique, présente en France, va proposer à ses clients **d'acheter, de vendre et surtout de payer en bitcoins**. Une première dans le secteur.

Alors que le bitcoin vole de record et record et s'affiche à la une des journaux, Revolut va lancer un **service d'achat et de paiement en cryptomonnaies**, directement via son application et sa carte bancaire.

Ce nouveau service, sera officiellement **disponible le 07/12**. Il concerne le bitcoin, ainsi que l'ethereum et le litecoin.

Pour avoir de **la cryptomonnaie**, l'utilisateur devra **recharger son compte** Revolut avec des monnaies traditionnelles. Il pourra ensuite les **changer** et les **stocker** ou les **utiliser avec sa carte** sur les **sites et dans les boutiques qui les acceptent**.

Le service a été **testé** pendant plusieurs semaines en **version « beta »** avec des **utilisateurs de l'application**. « La demande de nos clients était très importante », souligne Benjamin Belais représentant de la fintech en France. Plus de **10 000 utilisateurs se sont enregistrés en quelques jours** pour essayer d'acheter et stocker des cryptomonnaies. **EN SAVOIR+**



Revolut

REGLEMENTAIRE



RGPD : quel profil pour le délégué à la protection des données ?

06 DECEMBRE 2017 – NEWS ASSURANCES PRO

La CNIL est très **pointilleuse** sur le profil des candidats au **poste de Data Privacy Officer (DPO)**, dont la nomination doit être effective le 25 mai 2018.

Le Règlement Général sur la Protection des Données impose aux banques, aux assureurs et leurs sous-traitants opérant en délégation de gestion, de **désigner un délégué à la protection des données**. Cette personne doit avoir des **connaissances spécialisées du droit et des pratiques en matière de protection des données**.

Les récents rejets de nominations faits par la CNIL dessinent les profils à éviter : un candidat issu de la DSI impliqué dans la sécurisation informatique ne sera pas retenu car il ne peut être « **juge et partie** » ; à l'instar d'un autre exerçant déjà les fonctions de Directeur Juridique et qui n'aurait « **pas assez de temps à consacrer à ses fonctions de DPO** ».

Pour les acteurs de taille modeste, **l'externalisation de cette nouvelle fonction peut être une voie** afin de répondre pleinement aux exigences (notamment le Privacy by Design) qui induisent la mise en place d'**une nouvelle gouvernance projet entre IT, Juridique et Opérationnel**. **EN SAVOIR+**



Les superviseurs bancaires achèvent la réforme Bâle 3

07 DECEMBRE 2017 – L'AGEFI

Le groupe des gouverneurs de banques centrales et des superviseurs (GHOS), a trouvé jeudi un accord sur la **finalisation des règles de Bâle 3**.

« *L'accord qui vient d'être conclu pour finaliser Bâle 3 est **le meilleur accord possible pour la France et pour l'Europe**. Comme nous en avons clairement marqué l'exigence, cet accord présente trois caractéristiques essentielles : il est **équitable, raisonnable et définitif*** », déclare François Villeroy de Galhau, le gouverneur de la Banque de France.

Les recommandations du Comité de Bâle, qui portent sur le calcul des actifs pondérés par le risque (RWA) des banques, comprennent deux grandes mesures. D'une part, **un durcissement des exigences en capital liées aux risques de marché**, qui entrera en vigueur en 2022, et non plus en 2019. D'autre part, **la mise à jour du plancher d'exigence en capital, fixé à 72,5%** et qui entrera en vigueur de manière progressive entre le 1^{er} janvier 2022 (il sera alors de 50%) et 2027.

Concernant la pondération des risques souverains dans les bilans bancaires, le Comité de Bâle a en revanche décidé de **ne rien changer aux règles existantes**, invoquant **l'absence de consensus sur le sujet**. **EN SAVOIR+**

RAPPROCHEMENTS



Mandarine Gestion rejoint l'archipel Crédit Mutuel Arkéa

06 DECEMBRE 2017 – LES ECHOS

La prise de participation n'est que de 15%, mais le partenariat commercial doit dopper la croissance de la société de gestion entrepreneuriale.

Le groupe Crédit Mutuel Arkéa va lui déléguer une partie de la gestion sur les actions européennes et s'est engagé à soutenir le lancement de nouveaux fonds. Cette alliance permettra à la boutique spécialisée de **franchir un nouveau cap en termes de montant d'actifs gérés et de parts de marché**, notamment à l'international.

« Si la greffe prend (...), nous pourrions écrire la deuxième phase de l'histoire de Mandarinine », poursuit Marc Renaud, président, qui mise désormais sur une accélération de la croissance. « Nous sommes en train de devenir éligibles aux appels d'offres des gros investisseurs institutionnels, ce qui pourrait rapidement **nous permettre de passer le cap des 5-6 milliards d'euros d'encours**. »

L'augmentation de capital qui a permis l'entrée de Crédit Mutuel Arkéa, a aussi permis **l'augmentation de la part détenue par la holding des salariés** (de 55 à 65 %) via le rachat de participations minoritaires et **le renforcement des fonds propres**, lui permettant **d'envisager des acquisitions**. [EN SAVOIR+](#)



Mutuelles : Vers un rapprochement entre Macif et Aesio

08 DECEMBRE 2017 – NEWS ASSURANCES PRO

Le groupe Macif et le groupe Aesio lancent les travaux pour créer une SGAM prudentielle en 2020.

L'histoire entre Macif et Aesio a commencé lorsque Harmonie Mutuelle a pris le contrôle de Mutex. Ce qui devait être un simple partenariat commercial sur la prévoyance a pris une toute autre dimension. « Pour assurer la pérennité de nos groupes, nous avons décidé de **refonder le modèle mutualiste** et de **créer un groupe multimétier bâti sur la richesse de nos complémentarités** », a déclaré Alain Montarant, président du groupe Macif.

Dès 2018, une UGM sera créée comme 1^{ère} représentation institutionnelle commune. En 2019, les deux groupes lanceront une filiale pour commercialiser une offre prévoyance individuelle et collective. L'étape suivante sera, en 2020 la fusion des mutuelles d'Aesio et la création d'une SGAM.

Le futur ensemble servira près de **8 millions de sociétaires, adhérents et clients**, sur la santé, la prévoyance, l'assurance dommage, l'épargne et la banque. Il présentera un **chiffre d'affaires de plus de 8Mds d'euros** et emploiera **près de 14 000 salariés**. [EN SAVOIR+](#)

LE CONSEIL SUR-MESURE POUR TRANSFORMER ET OPTIMISER VOS ENVIRONNEMENTS LES PLUS COM- PLEXES.



csaconsulting est devenu en plus de 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.

CONTACTEZ-NOUS