

LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro
342

09 NOVEMBRE 2018



SOMMAIRE

○	INSOLITE	3
	BUZZMAN CREE LE CODE PROMO LE PLUS LONG POUR BOURSORAMA BANQUE	3
○	ACTUALITES	3
	MUTUELLES : MNH GROUP DEVIENT NEHS - ET AFFICHE SES AMBITIONS	3
	BANQUE DE DETAIL : SOCIETE GENERALE CEDE SA FILIALE EN POLOGNE	4
○	OFFRES	4
	GOLDMAN SACHS ENVISAGE DE DECLINER SA PLATE-FORME RETAIL MARCUS AU JAPON	4
	+SIMPLE ET MALAKOFF MEDERIC : UNE OFFRE DE COMPLEMENTAIRE SANTE POUR LES CHAUFFEURS DE TAXI G7	5
○	DISTRIBUTION	5
	LA BANQUE POSTALE AU DEFI DE TRANSFORMER DES POSTIERS EN BANQUIERS	5
	LA FRANCE MUTUALISTE FAIT CAMPAGNE	6
○	DIGITAL	6
	LA SNCF INTEGRE LA SOLUTION DE PAIEMENT DE NATIXIS DANS SON ASSISTANT PERSONNEL DE MOBILITE EN PREPARATION	6
	SOCIETE GENERALE : LANCEMENT DE SYNOE, LA NOUVELLE SOLUTION DIGITALE DE CONSEIL	7
○	PAIEMENTS	7
	CARTE BANCAIRE : DES AMEX GRATUITES POUR LES CLIENTS DE FORTUNEO	7
	AMAZON PROPOSE A SES CLIENTS FRANÇAIS LE PAIEMENT EN 24 FOIS	8
○	REGLEMENTAIRE	8
	DES CAMIONS-BANQUES AU SECOURS DES DESERTS BANCAIRES ?	8
	BRUXELLES PLAFONNE LES PAIEMENTS TRANSFRONTALIERS DANS L'UNION EUROPEENNE	9
○	RAPPROCHEMENTS	9
	L'ALLEMAGNE ENVISAGE LA CONSTITUTION D'UN NOUVEAU GEANT BANCAIRE	9
	GROUPE PASTEUR MUTUALITE ACQUIERT ADOHA ASSURANCES ET RENFORCE SON EXPERTISE SUR LES MASSEURS-KINESITHERAPEUTES	10

INSOLITE

Buzzman crée le code promo le plus long pour Boursorama Banque

06 NOVEMBRE 2018 – L'ADN

Comment attirer l'attention des jeunes vers sa nouvelle offre quand on est une banque ? **Buzzman** a trouvé la réponse pour **Boursorama Banque**.

Boursorama Banque a lancé l'offre **Welcome**, une offre de banque en ligne sans conditions de revenus avec une carte bancaire et des paiements à l'étranger gratuits. Pour le rappeler aux étudiants, la banque et son agence Buzzman ont décidé d'écrire ce message publicitaire sous la forme d'un très long code promo offrant 20% de réduction valable chez **ASOS**, dans le cadre d'un partenariat exclusif.

Le code promo est disponible dès à présent, et visible via une campagne nationale d'affichage dans les universités et grandes écoles, dans la presse quotidienne, en display et en social media sur **Instagram** et **Facebook**.

Il devient ainsi un support publicitaire à part entière permettant à la marque de diffuser son message auprès d'une cible réticente aux formats publicitaires traditionnels. **EN SAVOIR+**

ACTUALITES

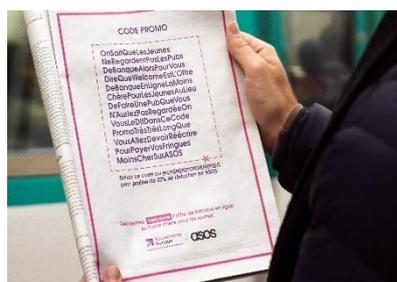
Mutuelles : MNH Group devient nehs - et affiche ses ambitions

06 NOVEMBRE 2018 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Cinq ans après avoir lancé une stratégie de diversification bien au-delà de son traditionnel champ assurantiel, la **Mutuelle Nationale des Hospitaliers (MNH)** parachève sa mutation en modifiant la dénomination de MNH Group.

Cette stratégie est menée sous la bannière MNH Group, réunissant les deux mutuelles de base (**MNH** et **MNH Prévoyance**), la **Banque Française Mutualiste** et une pléiade de nouvelles entités dans quatre autres principaux domaines : le digital, l'hygiène, le conseil, et surtout, les médias et l'événementiel. C'est cette structure qui change désormais de nom, MNH Group devenant désormais **nehs** – pour « nouvelle entreprise humaine en santé ».

Le label **nehs** doit jouer un rôle d'assembleur de métiers et compétences : une pluridisciplinarité qui lui a permis de remporter un appel d'offres du CHU de Toulouse pour mettre en place le projet « **Purpan 2022** », projet immobilier et hospitalier incluant des prestations d'accueil pour les patients et les accompagnants et des services sur site (commerces, hébergements, conciergerie...). **EN SAVOIR+**





Banque de détail : Société Générale cède sa filiale en Pologne

05 NOVEMBRE 2018 – CBANQUE

Le groupe **Société Générale** a annoncé lundi avoir conclu un accord en Pologne avec **Bank Millenium** en vue de lui céder au premier semestre 2019 **Euro Bank**, sa filiale de banque de détail dans le pays, pour un montant non précisé.

Cette opération devrait permettre à Société Générale de réduire d'environ deux milliards d'euros les encours pondérés du groupe.

Cette opération intervient dans la foulée de plusieurs sessions réalisées par Société Générale ; elle s'est séparée récemment de sa branche banque privée en Belgique, de la banque en ligne espagnole **Self Trade Bank**, et s'est désengagée d'**Express Bank** en Bulgarie ainsi que dans Société Générale Albanie.

Société Générale conservera toutefois une activité de banque d'investissement en Pologne. Elle est également présente dans le pays via **ALD Automotive**, son entité spécialisée en solutions de mobilité offrant des services complets de location et de gestion de flotte. [EN SAVOIR+](#)

OFFRES

Goldman Sachs envisage de décliner sa plate-forme retail Marcus au Japon

30 OCTOBRE 2018 – L'AGEFI

Après le Royaume-Uni, la banque américaine pourrait demander une licence afin de déployer son modèle low cost sur le très concurrentiel marché nippon.

La plate-forme digitale **Marcus** de **Goldman Sachs** pourrait prochainement débarquer au Japon. Lancée il y a quelques semaines au Royaume-Uni, l'offre pourrait bientôt faire l'objet de discussions entre la banque américaine et l'agence nipponne des services financiers, en vue de l'obtention d'une licence.

Selon le quotidien **Nikkei**, le président de **Goldman Sachs Japon**, Masanori Mochida, aurait vanté le modèle économique low cost de **Marcus**, un avantage clé pour évoluer sur le très concurrentiel marché de la banque de détail japonaise.

Grâce à une base de coût réduite et des offres très attractives, Marcus a enregistré au Royaume-Uni un très bon démarrage. Pour l'heure centrée sur les comptes épargne outre-Manche, avec un taux d'intérêt de 1,5%, Marcus a séduit 55 000 clients une semaine après son lancement fin septembre, pour environ 2 milliards de dollars collectés. La plate-forme comptait environ 75 000 comptes à la mi-octobre. [EN SAVOIR+](#)

Marcus
BY GOLDMAN SACHS®



+Simple et Malakoff Médéric : une offre de complémentaire santé pour les chauffeurs de taxi G7

30 OCTOBRE 2018 – ASSURANCE & BANQUE 2.0

Le groupe **Malakoff Médéric**, acteur majeur de la protection sociale et **+Simple**, spécialiste de l'assurance digitale pour les professionnels, TPE et travailleurs indépendants lancent une offre de complémentaire santé 100% en ligne, totalement dédiée aux 10 000 chauffeurs affiliés de **G7**. Ce dispositif conçu avec Malakoff Médéric, est distribué par la plate-forme technologique de souscription en ligne de +Simple.

La solution permet désormais à G7 de proposer à l'ensemble de sa flotte un accès à une complémentaire santé sur-mesure, entièrement conçue pour répondre aux besoins spécifiques de cette profession. La souscription, 100% dématérialisée et sécurisée, peut se faire à tout moment depuis un smartphone.

En proposant cette offre inédite à sa flotte de chauffeurs, G7 fait figure de pionnier. En effet, jusqu'à ce jour, rien n'avait été conçu et déployé pour assurer une couverture optimale incluant l'ensemble des risques inhérents à cette profession. Un grand nombre d'entre eux n'ont pas de complémentaire santé, et pour les chauffeurs qui en bénéficient, ils la souscrivent à titre individuel.

Cette offre de complémentaire santé sur-mesure s'appuie notamment sur le robot courtier en assurance, innovation technologique inédite développée par +Simple. Elle vient compléter les offres en assurance santé et prévoyance de Malakoff Médéric distribuées depuis juin 2017 par +Simple.fr. [EN SAVOIR+](#)

DISTRIBUTION

La Banque Postale au défi de transformer des postiers en banquiers

30 OCTOBRE 2018 – LES ECHOS

La filiale de **La Poste** a perdu plus de 100 000 clients en 2017. Elle planche sur les responsabilités managériales sur le terrain.

La Banque Postale est engagée dans une diversification ; elle veut mobiliser les postiers pour diversifier son modèle de revenus. Formés peu à peu à la commercialisation de comptes courants et autres offres de crédit, les 70 000 postiers du groupe présentent des atouts indéniables.

« Toutes les formations dispensées, l'autonomie sur la vente de produits bancaires et la gestion des politiques commerciales génèrent du stress », explique néanmoins un responsable syndical FO qui pointe la perte d'attractivité des postes de directeurs de secteur. Dans le groupe, une source confirme : « 20 à 30% d'entre eux ont du mal à assumer cette responsabilité ». Au sein de la banque, on fait valoir que le « turn-over » observé sur ces fonctions n'est pas spécifique. L'ouverture d'un chantier a toutefois été annoncée en interne aux représentants syndicaux autour de ce poste clef. [EN SAVOIR+](#)





La France Mutualiste fait campagne

05 NOVEMBRE 2018 – LA TRIBUNE DE L'ASSURANCE

A partir du 05 novembre, et jusqu'à la fin du mois, démarre une campagne de communication grand public croisant principalement de la radio (**RTL** et **RMC**) et un grand dispositif digital, complété par une annonce presse dans **Le Point** et **Le Figaro Magazine**. C'est une première prise de parole forte depuis la profonde transformation de la mutuelle en avril dernier.

Grâce au rachat de la société **Média Courtage** quelques mois auparavant, **La France Mutualiste** a élargi sa gamme de protection assurantielle avec des contrats adaptés et performants pour répondre aux besoins de ses adhérents et de leur entourage. Elle propose dorénavant de comparer des offres d'assurance auto, habitation, prévoyance et santé parmi une sélection du marché. Cette mutation s'est traduite par un changement d'identité visuelle avec une signature qui porte ses valeurs : « *l'assurance d'un esprit de famille* ».

Les deux spots radio, qui se répondent, s'appuient sur le bouche-à-oreille et la notion de conseil ; ils valorisent l'exhaustivité des offres proposées par La France Mutualiste et, surtout, son nouveau positionnement. Un dispositif digital assure le relai sur la toile. [EN SAVOIR+](#)

DIGITAL



La SNCF intègre la solution de paiement de Natixis dans son assistant personnel de mobilité en préparation

05 NOVEMBRE 2018 – LA REVUE DU DIGITAL

La **SNCF** progresse dans la mise au point d'un assistant personnel de mobilité destiné à accompagner les particuliers dans leur usage de toutes les mobilités dans une même application mobile. La SNCF s'appuiera sur **Natixis Payment Solutions** pour les paiements réalisés via cet assistant. Celui-ci est attendu pour le printemps 2019.

L'assistant personnel est développé par l'entité **e-voyageurs SNCF** dirigée par Alexandre Viros, directeur général. e-voyageurs SNCF associe les compétences digitales à destination des clients de la SNCF. Ce nouvel ensemble annoncé il y a quelques jours s'appuie sur **OUI.sncf**, le site e-commerce de la SNCF, les technologies de e-voyageurs Technologies (ex VSCT), le programme **MaaS** (Mobility as a Service) & **Nouvelles Mobilités** et l'offre de services de l'application SNCF.

L'objectif avec **Natixis** est d'accélérer le développement de l'assistant personnel de mobilité ; celui-ci permettra à chacun de s'informer, réserver, payer et valider toutes ses mobilités depuis une même application. [EN SAVOIR+](#)



Société Générale : lancement de Synoé, la nouvelle solution digitale de conseil

06 NOVEMBRE 2018 – ZONE BOURSE

Société Générale Private Banking lance **Synoé**, une solution digitale qui fournit des conseils adaptés à chaque client et exécutables en un clic depuis un espace Internet dédié.

Cette solution digitale qui permet de consulter, sur une application, l'évolution de son assurance vie mais sans pouvoir effectuer une transaction va surtout consister en l'envoi de conseils par SMS, email ou notification, adaptés au client (selon son profil), qu'il pourra suivre - ou non - en l'exécutant sur son espace Internet dédié.

Pour la banque, l'intérêt résulte d'abord des nouvelles contraintes réglementaires (**MIF 2** et surtout **DDA** pour l'assurance vie) de traçabilité des opérations et de réduction des coûts. 70% des clients SG Private Banking sont en gestion non déléguée. **EN SAVOIR+**

PAIEMENTS

Carte bancaire : des AmEx gratuites pour les clients de Fortuneo

05 NOVEMBRE 2018 – CBANQUE

Les clients de la banque en ligne **Fortuneo** peuvent désormais accéder gratuitement, sous certaines conditions, aux cartes **American Express** Green et Gold.

C'est une première : Fortuneo vient de signer un « partenariat inédit », selon un communiqué commun, avec une marque emblématique du secteur des paiements, American Express. Les clients de la banque en ligne peuvent ainsi accéder aux cartes Green et Gold du réseau d'acceptation américain à des tarifs préférentiels. Elles sont gratuites la première année, et peuvent le rester ensuite à condition de dépenser au moins 5 000 euros par an avec la Green et 12 000 euros avec la Gold. A défaut, les deux cartes sont facturées à leur prix habituel, 95 euros par an pour la première, 185 euros pour la seconde. La Platinum est également accessible, mais sans avantage tarifaire (49 euros par mois).

American Express, qui revendique plus de 112 millions de cartes bancaires en circulation fin 2017, a fondé sa renommée sur les services associés au paiement. Ses cartes permettent ainsi de bénéficier d'une assistance 24/24h, d'assurances complètes pour les voyages, de ventes en avant-premières pour des concerts ou des événements exclusifs, d'un programme de fidélité permettant d'obtenir des cadeaux, des bons d'achats ou des Miles pour les billets d'avion... Les clients souscrivant à une carte Platinum bénéficient également d'un service de conciergerie. **EN SAVOIR+**





Amazon propose à ses clients français le paiement en 24 fois

07 NOVEMBRE 2018 – BOURSIER.COM

Le géant américain met tout en œuvre pour doper ses ventes à Noël. Il a signé un partenariat avec l'entreprise de crédit **Cofidis**.

Le géant du commerce en ligne, **Amazon**, ouvre la possibilité à ses clients français de régler des achats en 24 fois. Une nouveauté qui va permettre « d'envisager sereinement un achat imprévu ou conséquent », affirme l'entreprise dans un communiqué.

En partenariat avec Cofidis Retail, ce système nommé « *PayMens* » est désormais proposé pour des achats en ligne compris entre 100 et 3 000 euros. Pour cela, lors du processus d'achat, le client devra remplir un formulaire qui sera transmis à Cofidis. Il recevra une réponse de la société de crédit rapidement afin de finaliser sa commande. Le site de vente en ligne met tout en œuvre pour doper ses ventes à l'approche de Noël. L'entreprise a annoncé en septembre le recrutement de nombreux employés d'ici la fin de l'année afin de faire face à l'afflux de commandes. **EN SAVOIR+**

REGLEMENTAIRE

Des camions-banques au secours des déserts bancaires ?

03 NOVEMBRE 2018 – CBANQUE

Des sénateurs s'inquiètent de la disparition des agences bancaires en zone rurale, et de la création de déserts bancaires. Un phénomène sans doute inéluctable, contre lequel il existe quelques parades.

Le 21 novembre 2018, le Sénat discutera en séance publique une proposition de loi dont l'objet est de lutter contre la désertification bancaire dans les territoires ruraux. Pour cela, la proposition vise d'une part à créer un fonds, géré par la **Caisse des dépôts et Consignations**, dédié au maintien et à la création de distributeurs automatiques de billets dans les communes rurales ; d'autre part à introduire un « *critère de distance minimale des bureaux de La Poste comportant un DAB* ».

La proximité géographique n'est plus nécessaire, et certaines enseignes, notamment les banques commerciales font le choix de se recentrer sur les zones urbaines. En attendant que l'ensemble du territoire soit fibré, certaines banques en reviennent à des recettes anciennes. « *Il y a 40 ans, on voyait des camions-banques dans les campagnes* », se souvient le président national du SNB/CFE-CGC. Une idée précisément réintroduite par le Crédit Agricole, qui a relancé depuis une dizaine d'années une flotte d'agences itinérantes dans les campagnes, notamment, du centre de la France. Si tu ne vas pas à l'agence, c'est l'agence qui vient à toi ! **EN SAVOIR+**





Bruxelles plafonne les paiements transfrontaliers dans l'Union Européenne

05 NOVEMBRE 2018 – L'AGEFI

Bruxelles compte réguler les frais bancaires des paiements transfrontaliers en euros dans l'Union Européenne. La nouvelle réglementation prévoit, en effet, que le coût d'un paiement vers un pays hors de la zone euro, comme le Royaume-Uni, le Danemark, la Suède, la Finlande, la Bulgarie, la Pologne, la Hongrie, la République tchèque ou la Roumanie, ne dépasse pas celui d'une opération domestique.

Concrètement, un virement en euros de la France vers le Danemark ne coûtera pas plus cher qu'un virement au sein du territoire français, et inversement. C'est une avancée décisive quand on sait qu'avec l'ancienne législation, les frais d'un virement entre Etats européens hors zone euro pouvaient atteindre 24 euros pour un virement de 10 euros, de la Bulgarie vers la Finlande, par exemple, comme le rappelle la Commission européenne dans un communiqué.

La nouvelle réglementation prévoit aussi plus de transparence dans la « *pratique de change dynamique* ». Les consommateurs européens devront ainsi être informés des frais de change avant d'effectuer un paiement, que ce soit en utilisant leur carte ou en retirant à un distributeur, au sein de l'Union européenne dans une monnaie locale. L'Autorité Bancaire Européenne sera chargée de définir les normes techniques dans les six mois à venir. Elle devra notamment fixer un plafond temporaire pour les frais de conversion le temps que la mesure entre en vigueur, courant 2019. **EN SAVOIR+**

RAPPROCHEMENTS

L'Allemagne envisage la constitution d'un nouveau géant bancaire

29 OCTOBRE 2018 – LES ECHOS

Plusieurs Landesbanken, banques publiques régionales allemandes détenues par les **Länder** et les Caisses d'épargne, discutent d'une fusion. L'opération donnerait naissance à un poids-lourd bancaire.

Souvent évoquée pour consolider un marché bancaire allemand très fragmenté, c'est une « *méga fusion* » qui n'a jusqu'ici jamais abouti. Elle pourrait toutefois aujourd'hui se concrétiser à la faveur des misères de **NordLB**, l'une des grandes « *Landesbanken* » du pays, croit savoir la presse allemande.

Ce montage donnerait naissance à l'un des trois plus gros établissements bancaires allemands avec un bilan d'environ 700 milliards d'euros. De plus, l'opération permettrait d'empêcher une privatisation de NordLB, dont les caisses d'épargne actionnaires ne veulent pas. Car parmi les candidats pour monter dans son capital figureraient la banque privée **Commerzbank** ou encore le fonds américain **Cerberus**, qui a déjà repris en début d'année la plus petite **HSH Nordbank**. **EN SAVOIR+**





Groupe Pasteur Mutualité acquiert ADOHA Assurances et renforce son expertise sur les masseurs-kinésithérapeutes

30 OCTOBRE 2018 – ASSURANCE & BANQUE 2.0

En mettant la main sur le cabinet de courtage **ADOHA Assurances**, **Groupe Pasteur Mutualité** renforce son positionnement auprès des masseurs-kinésithérapeutes.

Le cabinet **ADOHA Assurances** a été créé il y a 15 ans. Il s'agit d'un cabinet spécialisé dans la protection des masseurs kinésithérapeutes rééducateurs et des kinés ostéopathes. Il accompagne les kinésithérapeutes dans leur vie quotidienne, en leur apportant les garanties les mieux adaptées à leur profession. Avec plus de 5 000 assurés, ADOHA Assurances est un des acteurs clés de la protection des kinés.

Selon Amanda Lehmann, Directrice générale adjointe de **Groupe Pasteur Mutualité** « avec ADOHA Assurances, nous complétons notre dispositif avec une expertise de proximité, auprès des kinésithérapeutes. Ce rapprochement a déjà permis de générer des synergies fortes permettant dès à présent à ADOHA de s'appuyer sur le réseau commercial et les fonctions support de Groupe Pasteur Mutualité ». Et Denis Haulin, gérant d'ADOHA Assurances, d'ajouter : « cette association avec Groupe Pasteur Mutualité met à disposition de nos assurés une offre élargie de services ainsi que de nouveaux outils à même de les accompagner le plus finement dans leurs besoins de protection et de préparation de leur retraite. Nous sommes ravis de rejoindre un groupe historiquement dédié aux professionnels de santé. »

Plus généralement, il renforce le positionnement de Groupe Pasteur Mutualité auprès des professionnels de santé et réaffirme ses objectifs de développement par une stratégie de courtage diversifiée. **EN SAVOIR+**

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



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