

LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro
369

12 JUILLET 2019



SOMMAIRE

○	INSOLITE _____	3
	IL ENCAISSE DES BILLETS DE MONOPOLY ET SA BANQUE CRÉDITE SON COMPTE _____	3
○	ACTUALITÉS _____	3
	LE CHÈQUE EST DEVENU EN 2018 LE MOYEN DE PAIEMENT LE PLUS FRAUDÉ EN FRANCE _____	3
	BANQUE : DES PRIMES À LA CLÉ POUR UNE MENTION AU BAC _____	4
○	OFFRES _____	4
	AXA XL RISK CONSULTING LANCE PORTFOLIO CATASTROPHE LOSS MODELLING _____	4
	PRÉVOYANCE : NOUVELLES ÉVOLUTIONS INÉDITES DE L'OFFRE DE METLIFE _____	5
○	DISTRIBUTION _____	5
	ET BBVA CRÉA LA PREMIÈRE BANQUE ENFOUIE _____	5
	LES DÉRIVES INQUIÉTANTES DU DÉMARCHAGE TÉLÉPHONIQUE EN ASSURANCE _____	6
○	DIGITAL _____	6
	SBERBANK, L'EX-BANQUE SOVIÉTIQUE QUI MISE SUR LE DIGITAL _____	6
	BPCE MISE SUR LE CRÉDIT IMMOBILIER ENTIÈREMENT DIGITALISÉ _____	7
○	PAIEMENTS _____	7
	CETELEM REND LA CARTE DE CRÉDIT PLUS FLEXIBLE _____	7
	JOKO, LA FINTECH QUI VEUT TRANSFORMER LA CARTE BANCAIRE EN CARTE DE FIDÉLITÉ UNIVERSELLE _____	8
○	RÉGLEMENTAIRE _____	8
	DRÔLE DE GUERRE AUTOUR DES DONNÉES BANCAIRES _____	8
○	RAPPROCHEMENTS _____	9
	BPCE CONFIE LA GESTION DE SES DISTRIBUTEURS À BRINK'S _____	9
	CRÉDIT AGRICOLE ASSURANCES FAIT UN PAS DE PLUS EN ESPAGNE ET AU PORTUGAL _____	9

INSOLITE



Il encaisse des billets de Monopoly et sa banque crédite son compte

08 JUILLET 2019 – HITEK.FR

Plus c'est gros, plus ça passe ? Il se pourrait bien que ce soit ce que s'est dit Bastien, un jeune Français de 24 ans qui a arnaqué sa banque à l'aide de billets du fameux jeu de société.

Le jeune homme a déposé une enveloppe de 50 000 billets de **Monopoly** dans son agence bancaire. Et ce dernier a vu son compte crédité de 900 euros !

Aussitôt l'argent versé, Bastien a décidé de le retirer pour le dépenser. Lorsqu'il décide de retourner au distributeur pour retirer du liquide, l'agence du **Crédit Agricole** située en **Indre-et-Loire** refuse de réaliser son opération. La banque a décidé de porter plainte contre le plaisantin.

L'intéressé a expliqué au président du TGI qu'il s'agissait « *d'un gros délire entre potes* » ! Des explications vaines puisque le prévenu a été condamné à un mois de prison avec sursis, à rembourser la banque et à 70 heures de travail d'intérêt général. **EN SAVOIR+**

ACTUALITÉS

Le chèque est devenu en 2018 le moyen de paiement le plus fraudé en France

08 JUILLET 2019 – LES ECHOS

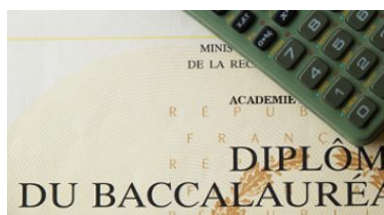
La **Banque de France** appelle à la vigilance des particuliers et des commerçants alors que le chèque est devenu le moyen de paiement le plus fraudé en **France** l'année dernière. En 2018, le montant des fraudes sur les chèques a bondi pour atteindre 450 millions d'euros.

Le chèque représente 43% du montant total des fraudes enregistrées sur les paiements (hors espèces) en **France** devant la carte bancaire (38%).

Concrètement, il y a eu 1 euro de fraude pour 2 000 euros de paiements par chèque l'an dernier (soit un taux de fraude de 0,05 %).

« *Au fur et à mesure que nous faisons des progrès sur la sécurité des autres moyens de paiements il y a une tendance au report de la fraude vers le maillon plus fragile qu'est le chèque* », avance la banque centrale. Les techniques utilisées par les fraudeurs, qui vont du vol de chéquier à la falsification des chèques par grattage, gommage ou autres n'ont guère évolué mais les fraudeurs semblent plus efficaces que jamais. La **Banque de France** lance surtout un appel à la vigilance. Les commerçants sont priés de bien vérifier l'identité des porteurs de chèques tandis que les consommateurs doivent s'assurer que leur chéquier n'a pas été volé ou perdu. **EN SAVOIR+**





Banque : des primes à la clé pour une mention au bac

05 JUILLET 2019 – LES ECHOS

Les banques multiplient les offres pour séduire les bacheliers. Une clientèle souvent prometteuse et très courtisée.

Les résultats du baccalauréat sont sortis, c'est l'occasion pour les banques de séduire les bacheliers. **Crédit Agricole Lorraine** propose donc une prime de 30 euros (pas de mention) à 250 euros (mention très bien). **CIC** offre 160 euros pour la même mention avec l'ouverture d'un compte épargne. **BNP Paribas** propose 50 euros et 3 années de gratuité pour la carte bancaire et **Société Générale**, 80 euros et une carte gratuite pendant un an.

L'enjeu des banques est de conquérir et de fidéliser des jeunes. Le bac est un moment clé pour capter cette nouvelle clientèle. En effet, 29% des 21-25 ans ne sont plus dans la banque de leurs parents, selon une étude d'**Exton Consulting**.

D'ailleurs, « les jeunes sont également attentifs à la simplicité des démarches quotidiennes et à la façon dont ils peuvent être accompagnés dans différents moments de leur vie par les équipes en agence », explique Francis Delchier, responsable de la clientèle des particuliers de la banque de détail en France de BNP Paribas. La satisfaction du client reste très importante, car la recommandation joue beaucoup. **EN SAVOIR+**

OFFRES



AXA XL Risk Consulting lance Portfolio Catastrophe Loss Modelling

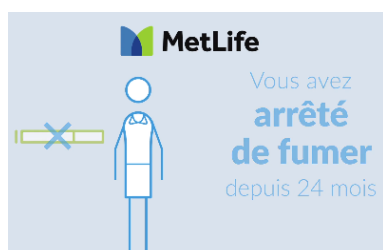
09 JUILLET 2019 – LA TRIBUNE DE L'ASSURANCE

AXA XL Risk Consulting a lancé **Portfolio Catastrophe Loss Modelling**, un service de modélisation des risques liés aux catastrophes naturelles.

Le nouveau service proposé est destiné aux entreprises internationales. Il permet aux risk managers d'évaluer l'exposition de leurs sites aux catastrophes naturelles et leur risque d'accumulation afin d'affiner leur couverture assurantielle.

Cette offre repose sur une méthode d'analyse du risque en trois étapes : identifier et définir des événements naturels susceptibles d'affecter les sites d'une entreprise ; évaluer la vulnérabilité des installations de l'entreprise et estimer les pertes financières potentielles pour l'entreprise.

« La force de ce nouveau service repose sur ce qui fait **d'AXA XL Risk Consulting** un acteur de premier plan dans le domaine de l'ingénierie du risque : notre équipe de modélisateurs et d'experts des catastrophes naturelles, notre expérience des risques liés aux événements naturels, et notre capacité à innover. Cet outil permet aux risk managers de véritablement prendre la main sur la modélisation des risques de leur entreprise », a expliqué Maxime Ambourg, Responsable Innovation & Développement. **EN SAVOIR+**



Prévoyance : nouvelles évolutions inédites de l'offre de MetLife

09 JUILLET 2019 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

MetLife, spécialiste de la prévoyance individuelle, simplifie de nouveau ses principales offres en emprunteur et prévoyance. Rénaud Lair, directeur commercial exécutif de **MetLife France**, explique à **l'Argus** le pourquoi de cette vingtaine de simplifications.

Simplifications en série de simplification de **MetLife France**, la compagnie s'apprête à faire évoluer ses offres en emprunteur (**Super Novaterm Crédit**) et prévoyance (**Super Novaterm Prévoyance**) avec plus d'une vingtaine d'évolutions, dont trois principales et inédites en France.

« Pour **MetLife**, la différence tarifaire entre un fumeur et un non-fumeur est aux alentours de 40%. Rabaisser de 24 à 12 mois la période d'arrêt du tabac pour bénéficier d'un tarif non-fumeur pour nous constitue un gain de pouvoir d'achat non négligeable », commente Rénaud Lair. Cette mesure vise notamment les jeunes assurés, pour lesquels le tabac est souvent le seul risque aggravant.

Les deux autres principales évolutions concernent surtout les hauts capitaux : il sera désormais possible d'emprunter jusqu'à 1,25 million d'euros avec un simple questionnaire de santé pour les personnes âgées de moins de 46 ans. Cet ensemble de simplifications est déjà effectif en prévoyance depuis début juillet et le sera au plus tard début septembre concernant l'emprunteur. [EN SAVOIR+](#)

DISTRIBUTION

Et BBVA créa la première banque enfouie

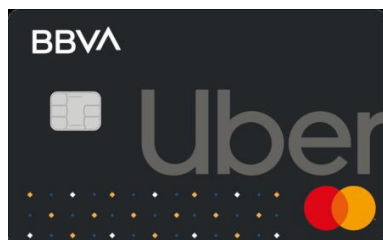
04 JUILLET 2019 – C'EST PAS MON IDÉE !

Il existe désormais un exemple concret et bien réel de banque enfouie au cœur d'une expérience utilisateur étendue : celle que **BBVA** lance avec **Uber** au **Mexique**.

La plate-forme de VTC n'en est certes pas à la première de ses tentatives d'intrusion dans l'univers financier. Après une vague initiale de comptes de paiement, plans d'épargne et autres solutions de financement qui leur étaient dédiés, il restait à développer le principe d'une banque entièrement intégrée dans leur vie quotidienne. C'est aujourd'hui chose faite.

En l'occurrence, la vie d'un conducteur **Uber** est principalement centrée sur l'application mobile de la marque et c'est donc là, logiquement, que viennent s'insérer les outils offerts par **BBVA**.

Ce dernier peut donc, depuis son application Uber, ouvrir un compte courant, sur lequel il percevra en temps réel les règlements des courses qu'il effectue. Outre le suivi de son budget, il a accès à des services additionnels tels que des options de crédit ou, dans un domaine extra-financier, des promotions et réductions sur ses achats, en lien avec son activité. [EN SAVOIR+](#)






ACTUALITÉS

ACTUALITÉ CCSF
Communiqué de presse - Rapport annuel 2018 du CCSF : des avancées notables sur la mobilité bancaire et l'assurance emprunteur
07/05/2019
[CONSULTER >](#)

ACTUALITÉ CCSF
Rapport annuel 2018 du CCSF
07/05/2019
[CONSULTER >](#)

Les dérives inquiétantes du démarchage téléphonique en assurance

07 JUILLET 2019 – LES ECHOS

Le **Comité consultatif du secteur financier** planche sur des bonnes pratiques pour la vente d'assurances par téléphone. Les autorités font état de nombreuses réclamations de la part de personnes démarchées.

Le **Comité consultatif du secteur financier (CCSF)** s'est emparé du sujet en vue de définir de bonnes pratiques. Un travail engagé alors que l'**ACPR** fait état « *de très nombreuses réclamations* » en lien avec ce type de vente à distance.

L'étude menée par la **Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF)** en 2018 avait débouché sur 14 avertissements pour des « *manquements minimes* » et sur 17 injonctions et 8 procès-verbaux pour « *des manquements importants* ». Ces investigations ont mis en évidence des « *pratiques commerciales trompeuses [...] pour recueillir l'accord verbal du consommateur, ou obtenir la signature électronique du contrat* », écrit la DGCCRF dans son dernier rapport d'activité.

Mais comment mieux protéger les consommateurs ? Selon plusieurs sources, l'une des pistes évoquées au CCSF serait d'arriver à ce qu'il ne puisse plus y avoir « *de vente en un temps* » à la suite d'un démarchage téléphonique. Une prochaine réunion est prévue pour septembre. **EN SAVOIR+**

DIGITAL

Sberbank, l'ex-banque soviétique qui mise sur le digital



08 JUILLET 2019 – LES ECHOS

Le lancement de sa plateforme cloud est une innovation de plus pour le groupe public qui s'est aussi associé au moteur de recherche **Yandex** pour créer un véritable écosystème numérique.

Sberbank, la première banque de **Russie**, veut faire de son cloud l'équivalent russe d'**Amazon Web Services**. **SberCloud**, filiale à 100% du groupe public, a été lancé il y a quatre ans, d'abord au service de la banque elle-même. « *Ces derniers mois, le concept s'est élargi aux services, produits et solutions cloud offerts aux clients externes* », explique Alexander Sorokoumov, directeur exécutif.

A côté de lui, David Rafalovsky, le directeur américain des technologies de Sberbank, se montre pareillement enthousiaste. Avec un bénéfice net l'an passé de plus de 11 milliards d'euros, Sberbank a les ressources pour investir.


Sberbank accélère aussi le développement de **Yandex. market**, la coentreprise créée l'an passé avec **Yandex**, le **Google** russe. Cette plateforme offre un écosystème B2C d'e-commerce : comparaison de prix, marché en ligne avec traitement des commandes, de la logistique et des livraisons, commerce électronique transfrontalier. **EN SAVOIR+**

SPASIBO

Thank you for shopping with Sberbank!

Collect SPASIBO bonuses with every swipe of your card



Learn more



BPCE mise sur le crédit immobilier entièrement digitalisé

10 JUILLET 2019 – L'AGEFI

Lancée à la **Caisse d'Épargne de Bourgogne Franche-Comté**, l'offre de crédit immobilier digitalisé sera déployée entièrement d'ici à fin 2020.

Après l'annonce d'un crédit digitalisé pour les collectivités territoriales, **BPCE** s'attaque au crédit immobilier entièrement numérique pour les particuliers. La **Caisse d'Épargne de Bourgogne Franche-Comté** propose ce dispositif en tant que banque pilote avant un déploiement dans l'ensemble du réseau prévu d'ici à fin 2020. Les clients peuvent désormais accéder à des simulations de crédit immobilier sur mobile et sur le web, créer un dossier en ligne et ajouter leurs justificatifs numérisés, reconnus par une intelligence artificielle. La signature électronique et des échanges digitalisés avec les partenaires en assurance emprunteur complètent le processus.

La Caisse d'Épargne de Bourgogne Franche-Comté a traité 40 dossiers de crédit immobilier, à hauteur de 5 millions d'euros. « *C'est un canal de distribution supplémentaire. Nous souhaitons que 10% de notre production de crédits immobiliers soit issue du digital d'ici à 2020* », précise **Cédric Mignon**, membre du directoire de la Caisse d'Épargne de Bourgogne Franche-Comté.

Pour atteindre cet objectif, la Caisse entend amplifier la communication autour de cette offre. Au niveau du groupe, les ambitions demeurent floues. Les notaires devraient rejoindre le mouvement d'ici à deux mois. [EN SAVOIR+](#)

PAIEMENTS

Cetelem rend la carte de crédit plus flexible

08 JUILLET 2019 – C'EST PAS MON IDÉE !

Avec sa nouvelle solution **Cpay** et la flexibilité extraordinaire qu'elle apporte à ses clients, **Cetelem** veut rendre la carte de crédit plus familière et « *quotidienne* ».

La première qualité de la nouvelle carte est sa polyvalence. Pour chaque dépense éligible (montant > 100 euros), dans tous les commerces des réseaux **Aurore** et **Mastercard**, physiques ou en ligne, en **France** comme à l'étranger, il est possible de choisir un règlement au comptant, en plusieurs fois ou recourant au crédit contractuel associé.

Les modalités de paiement peuvent, dans la plupart des cas, être modifiées a posteriori. Dès l'enregistrement de l'opération, l'utilisateur reçoit un message électronique ou un SMS lui proposant de sélectionner sa préférence et il a jusqu'au lendemain soir pour prendre sa décision.

Dans le cas où c'est un règlement au comptant qui a été retenu initialement, il est même permis de changer d'avis jusqu'au 10 du mois suivant, depuis l'espace personnel en ligne mis à disposition des clients. [EN SAVOIR+](#)



2 Fais tes achats comme d'habitude

Accumule des points quand tu prends un Uber, quand tu prends ton café au Starbucks, quand tu fais tes courses au supermarché, etc...



3 Gagne des points automatiquement

En caisse, rien à faire, rien à montrer, rien à scanner, paie comme d'habitude avec ta carte bancaire et reçois des points automatiquement dans l'app.

4 Echange tes points contre des récompenses

Peu importe où tu les as gagnés, échange tes points contre des cartes cadeaux ou des cadeaux de ton choix, ou fais-en don à des associations !



Joko, la Fintech qui veut transformer la carte bancaire en carte de fidélité universelle

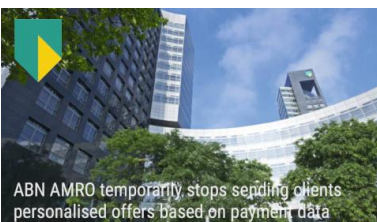
05 JUILLET 2019 – LA TRIBUNE

La startup parisienne vient de lever 1,6 million d'euros. Elle compte une dizaine d'enseignes partenaires et revendique 35 000 utilisateurs actifs.

La Fintech **Joko** s'appuie sur les données bancaires pour développer des programmes de fidélité personnalisés. Créée en 2018, la Fintech parisienne, passée par plusieurs incubateurs et maintenant accélérée au sein du **Startup Garage** de **Facebook** à **Station F**, zappe la carte de fidélité. Elle propose à la place un programme multi-enseignes basé sur les données bancaires des utilisateurs, recueillies avec leur consentement.

Pour en bénéficier, l'utilisateur doit télécharger l'appli mobile Joko puis renseigner ses identifiants bancaires. Il cumule ensuite automatiquement des points de fidélité dès qu'il utilise sa carte bancaire dans le réseau de vente partenaires. La Fintech analyse les données de transactions et propose des offres personnalisées en fonction des habitudes de consommation des utilisateurs.

Joko entend recruter davantage de développeurs et de data scientists pour poursuivre ses développements technologiques. Sur le marché, elle n'est pas la seule Fintech à vouloir exploiter les données bancaires pour développer des programmes de fidélité à la fois globaux et personnalisés. **EN SAVOIR+**



ABN AMRO temporarily stops sending clients personalised offers based on payment data

RÉGLEMENTAIRE

Drôle de guerre autour des données bancaires

09 JUILLET 2019 – C'EST PAS MON IDÉE !

Décidément, **ING** et, plus largement, les **Pays-Bas** ont des relations conflictuelles avec les données bancaires. La banque se fait à nouveau rappeler à l'ordre, cette fois sur fond de RGPD...

L'institution financière soumet à ses clients une modification de ses conditions d'utilisation afin d'autoriser l'exploitation des informations relatives à leurs transactions dans le but de leur proposer des promotions ciblées. La presse s'empare de l'affaire, les consommateurs s'indignent et interpellent l'organisme public en charge de la protection des données personnelles qui réagit cette fois par une forme d'interdiction adressée à l'ensemble de la profession.

Ainsi, les banques ne peuvent pas utiliser les données collectées sur les opérations de leurs clients, y compris si elles demandent et obtiennent l'accord de ces derniers, à d'autres fins que leur destination initiale, à savoir des services de paiement ou de retrait.

Une question se pose : comment le régulateur justifiera-t-il d'interdire aux banques de développer des approches automatisées de conseil ultra-personnalisé, tout en laissant des startups, telle que la Fintech **Joko** et des géants du web prendre position sur ce créneau avec un minimum de contraintes ? **EN SAVOIR+**

RAPPROCHEMENTS



GRUPE BPCE

BPCE confie la gestion de ses distributeurs à Brink's

05 JUILLET 2019 – L'AGEFI

L'accord entre **Brink's France** et **BPCE** témoigne d'une tendance à l'externalisation de la gestion des automates pour faire face à la baisse de rentabilité.

Jusqu'à présent, les **Banques Populaires**, la **Caisse d'Épargne**, le **Crédit Coopératif** et la **Banque Palatine** « avaient chacun leur support informatique et leurs prestataires », explique un porte-parole de **BPCE**. Ce qui occasionnait une multiplication des coûts. « Nous aurons désormais une gestion déléguée des automates avec un seul et même partenaire, **Brink's**, à l'image de ce qui se fait en Europe du Nord, où des banques se sont regroupées pour gérer leurs DAB », ajoute-t-il.

En **Finlande**, en **Suède** et aux **Pays-Bas**, plusieurs banques se sont, en effet, alliées pour mutualiser leurs distributeurs et réduire les coûts d'exploitation.

Les établissements bancaires européens font face à la baisse de l'usage du liquide et à la réduction du nombre de retraits, qui entraînent l'érosion de la rentabilité des distributeurs. Le coût des DAB reste significatif : les frais d'installation d'un distributeur se montent à 90 000 euros et les coûts d'exploitation oscillent entre 14 000 et 25 000 euros par machine. **EN SAVOIR+**

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

ABANCA et Crédit Agricole Assurances annoncent la signature d'un partenariat pour la création d'une compagnie non-vie à destination du marché Espagnol et Portugais

ABANCA et Crédit Agricole Assurances annoncent aujourd'hui la signature d'un accord de partenariat en assurance non vie pour opérer en Espagne et au Portugal sur une durée de 30 ans.

Crédit Agricole Assurances fait un pas de plus en Espagne et au Portugal

08 JUILLET 2019 – LES ECHOS

Crédit Agricole Assurances et la banque espagnole **Abanca** s'associent à 50-50 pour offrir des produits d'assurance non-vie. Le bancassureur français s'était déjà renforcé chez le Portugais **GNB Seguros** en octobre 2018.

Crédit Agricole fait un pas de plus dans la Péninsule ibérique. **Crédit Agricole Assurances** et la banque **Abanca** ont annoncé le lancement d'une société commune destinée à couvrir le marché de l'assurance non-vie en **Espagne** et au **Portugal**. Les deux associés ont signé un partenariat d'une durée de 30 ans.

Abanca et CAA apportent dans la corbeille leurs forces respectives : une clientèle de plus de 2 millions de personnes pour la première, une expertise et des technologies du premier bancassureur français pour la seconde. Pour l'assureur français et Abanca, cette opération contribuera à atteindre leurs objectifs de croissance.

La nouvelle entité, dont la valeur serait estimée à 1,3 milliard d'euros, ciblera en priorité des particuliers et des entreprises dont le chiffre d'affaires n'excède pas 2 millions d'euros. Le modèle se veut disruptif, notamment par sa distribution omnicanale, en libre-service sur internet ou en agence, a précisé Juan Carlos Escotet Rodriguez, le président d'Abanca. **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