

LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro
330

15 JUIN 2018

SOMMAIRE

○	INSOLITE _____	3
	IL BRAQUE LA BANQUE AVEC... _____	3
○	ACTUALITÉS _____	3
	LES INSTITUTIONS DE PRÉVOYANCE SUR UNE BONNE DYNAMIQUE _____	3
	HSBC VA INVESTIR 15 MILLIARDS POUR BÂTIR « LA BANQUE DU FUTUR » _____	4
○	OFFRES _____	4
	ASSURANCE VIE : L'AFER ENRICHIT SON CONTRAT MULTISUPPORT _____	4
	BANQUE CASINO ET CDISCOUNT S'ASSOCIENT À UTWIN ET MALAKOFF MÉDÉRIC POUR L'ASSURANCE EMPRUNTEUR _____	5
○	DISTRIBUTION _____	5
	ING ET AXA : PARTENARIAT DIGITAL POUR BÂTIR UNE PLATE-FORME MONDIALE D'ASSURANCE _____	5
	LA BANQUE DE DEMAIN SERA UNE PLATE-FORME _____	6
○	DIGITAL _____	6
	SWISS LIFE MISE SUR L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE POUR DOPER SES COMMERCIAUX _____	6
	ORANGE BANK FAIT APPEL À HAVAS POUR LANCER SON PRÊT PERSONNEL 100% MOBILE _____	7
○	PAIEMENTS _____	7
	CRÉDIT AGRICOLE : BIENTÔT DES VIREMENTS PLUS SÛRS ET PLUS RAPIDES _____	7
○	RÉGLEMENTAIRE _____	8
	TAUX BAS, CYBERSÉCURITÉ, INTERMÉDIAIRES : LES MISES EN GARDE DE L'ACPR _____	8
	CRÉDIT : LES AUTORITÉS FRANÇAISES FORCENT LES BANQUES À LA PRUDENCE _____	8
○	RAPPROCHEMENTS _____	9
	LES MUTUELLES HUMANIS ET MALAKOFF MÉDÉRIC VONT FUSIONNER _____	9
	AG2R LA MONDIALE-MATMUT : L'AUTORITÉ DE LA CONCURRENCE VALIDE LEUR « FUSION DE FAIT » _____	9

INSOLITE



Il braque la banque avec...

13 JUIN 2018 - LIBERATION

La police slovaque a interpellé un homme qui a tenté de **braquer une banque à l'aide d'un attendrisseur à viande** et d'un couteau, a pris une employée en otage et demandé aux policiers de lui commander une pizza, a rapporté la presse.

L'homme, Miroslav V., âgé de 32 ans, a attaqué le 8 Juin une agence de la banque VUB à Krombachy (est de la Slovaquie), **prenant en otage son employée et lui présentant sa liste de revendications.**

Après l'arrivée de la police, ce chauffeur de camion **a réclamé dans un premier temps un hélicoptère**, puis une voiture. **Ayant essuyé un refus, il a demandé aux policiers de lui commander une pizza.** Ceux-ci ont exaucé son vœu et une pizza a été livrée à la banque. Finalement, la police a attaqué la banque et libéré l'otage. Le suspect s'est rendu.

« C'est **un cas unique**, nous n'avions jamais en une tentative de braquage de banque à l'aide d'un attendrisseur à viande », a déclaré le président régional de la police Juraj Lesko à la presse locale. **EN SAVOIR+**

ACTUALITÉS



Communiqué de presse du 12 Juin 2018

2017, UNE ANNÉE DE CONSOLIDATION
TECHNIQUE ET DE PROGRESSION DU CHIFFRE
D'AFFAIRES EN SANTÉ ET EN PRÉVOYANCE
POUR LES INSTITUTIONS DE PRÉVOYANCE

Les institutions de prévoyance sur une bonne dynamique

12 JUIN 2018 – LES ECHOS

Beau tableau d'ensemble pour les institutions de prévoyance en 2017. L'an dernier, elles ont vu leur chiffre d'affaires cumulé progresser de **2,9%**, à **13,5 milliards d'euros**, selon le bilan présenté mardi par le **Centre technique des institutions de prévoyance (CTIP).**

En assurance-santé ; **augmentation des cotisations de 3%, à 6,67 milliards d'euros** : « C'est une belle dynamique compte tenu du contexte », « Avec **l'ANI**, il y a en effet eu **beaucoup de cas de dispenses** et de moins en moins de conjoints couverts et un effet de **plafonnement des garanties** », détaille Bertrand Boivin-Champeaux, directeur prévoyance et retraite supplémentaire du CTIP.

En prévoyance : métier historique, **les institutions de prévoyance ont renoué avec la croissance (+4,1%, à 5,93 milliards d'euros).** Ce qui tient d'abord, selon le CTIP, à la poursuite de la diffusion progressive de ces garanties (décès, invalidité, incapacité, etc.) dans les PME et les ETI.

En 2017, la charge de prestation en prévoyance a augmenté de 4% et a légèrement reculé (-0,2 %) en santé. Pour finir, ces dernières ont **pu renforcer leur marge de solvabilité** l'an dernier : à fin décembre, celle-ci s'élevait en moyenne à **310%, contre 286% un an plus tôt.** **EN SAVOIR+**



HSBC va investir 15 milliards pour bâtir « la banque du futur »

12 JUIN 2018 – LA TRIBUNE

La première banque européenne va **accentuer son pivot sur les marchés d'Asie**, en forte croissance, et renforcer ses capacités technologiques dans son nouveau plan stratégique à horizon 2020.

Pionnière en matière d'**expérimentation Blockchain**, HSBC a l'ambition de bâtir la banque du futur qui **place le client au centre** en investissant dans ses capacités technologiques pour **fournir un service client amélioré** : elle cite par exemple la migration vers le cloud, **l'utilisation de la robotique** et du **machine learning** ou la **transformation de sa plateforme** de banque transactionnelle. Des investissements non chiffrés dans la cybersécurité sont également prévus, ainsi que le renforcement de la **gestion des risques de criminalité financière**.

Le numérique doit aussi lui permettre de servir ses clients plus efficacement et plus rapidement : la banque se fixe comme objectif de **réduire de 65 jours à 10 jours la durée totale du processus d'ouverture de compte** en banque privée, et de **2 mois à un jour le délai de mise à disposition de l'argent dans le cadre d'un emprunt pour une PME**.

HSBC dit vouloir aussi « **investir dans les compétences de demain** » et attirer les talents technologiques, développer la formation en ligne et appliquer des méthodes de travail plus agiles. **EN SAVOIR+**

OFFRES

Assurance vie : l'Afer enrichit son contrat multi-support

13 JUIN 2018 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

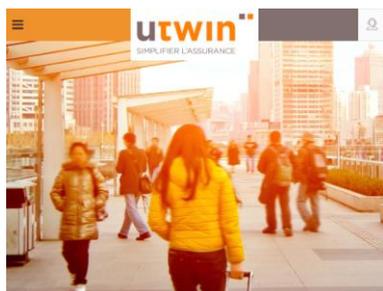
Plutôt connue pour son fonds en euros, l'association d'épargnants **Afer** continue pourtant **d'élargir sa gamme d'unités de compte**.

L'association d'épargnants Afer propose **une nouvelle solution de diversification à ses adhérents avec l'unité de compte Afer Multi Foncier**. Disponible dans le contrat d'assurance vie Multisupport Afer, elle vient compléter la gamme de l'association et **offre ainsi aux épargnants la possibilité d'investir dans des placements immobiliers**.

Afer Multi Foncier rassemble, au sein d'un même support, une **multiplicité d'actifs liquides et illiquides mondiaux** sur une thématique unique : celle de l'immobilier. Il offre une **couverture géographique large** à travers une allocation flexible et dynamique. Cette flexibilité lui permet d'être exposé au secteur immobilier, via les marchés financiers, directement ou indirectement.

Cette nouvelle unité de compte est gérée par Aviva Investors France, la société de gestion d'actifs d'Aviva. Il s'agit d'une **proposition innovante sur la thématique immobilière** qui intègre de nombreuses classes d'actifs. **EN SAVOIR+**





Banque Casino et Cdiscount s'associent à Utwin et Malakoff Médéric pour l'assurance emprunteur

12 JUIN 2018 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Banque Casino et Cdiscount démocratisent l'assurance emprunteur avec l'appui du courtier Utwin et de l'assureur Malakoff Médéric.

« **Casser les prix, démocratiser un marché complexe et en simplifier l'accès** », tels sont les objectifs de Banque Casino et Cdiscount, filiales du groupe Casino, qui se lancent sur le marché de l'assurance emprunteur. En s'associant avec le courtier grossiste Utwin, le groupe bancaire veut **simplifier la souscription aux clients avec un dispositif 100% en ligne**, sans rendez-vous et qui peut être finalisé rapidement. Le groupe bancaire veut proposer l'une des offres les moins chères du marché. Il s'est adjoint l'expertise de Malakoff Médéric pour concevoir le produit qui propose les mêmes garanties que les banques traditionnelles.

En outre, la banque propose une **garantie du meilleur prix**. Si le client trouve moins cher ailleurs, dans les trois mois suivants la souscription, il pourra prétendre à un tarif équivalent ou à la résiliation du contrat d'assurance sans préavis. Une opération qui représente un **levier de diversification pour les uns et l'ouverture à de nouveaux clients pour les autres**. [EN SAVOIR+](#)

DISTRIBUTION



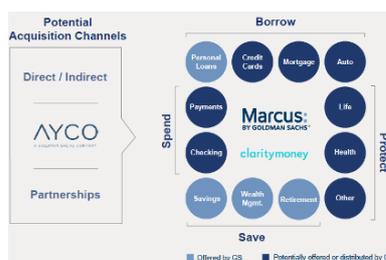
ING et AXA: partenariat digital pour bâtir une plate-forme mondiale d'assurance

13 JUIN 2018 – ASSURANCE & BANQUE 2.0

Les deux grands de la finance annoncent avoir conclu un **partenariat exclusif de bancassurance**, long-terme et multi-pays. L'objectif est de **fournir des produits d'assurance et des services associés grâce à une plate-forme d'assurance numérique** centralisée.

Dans le cadre de ce partenariat, **ING** apportera son expérience de leader dans le domaine des services bancaires en ligne et **AXA** celle acquise dans le développement de produits et services d'assurance modulaires et innovants. AXA offrira ainsi des **produits d'assurance dommages, santé et de prévoyance** aux clients d'ING dans six pays. Des équipes des deux groupes développeront ensemble des **offres d'assurance personnalisées associées à un panel de services**, accessibles au travers de **l'application mobile ING** et permettant de répondre aux besoins des clients d'ING en termes de niveau de vie, mobilité et bien-être.

Pour ING, cette opération constitue une étape supplémentaire dans le déroulement de sa stratégie « **Think Forward** » et permet de donner à 13 millions de ses clients les moyens de garder un temps d'avance à tout moment de leur vie. **Pour AXA**, ce partenariat est un jalon de plus dans la mise en œuvre de sa stratégie « **Payer to Partner** », visant à croître dans ses segments cibles et à donner à chacun les moyens de vivre une vie meilleure. [EN SAVOIR+](#)



La banque de demain sera une plate-forme

10 JUIN 2018 – C'EST PAS MON IDÉE !

Après l'acquisition de la solution de gestion de finances personnelles **Clarity**, la stratégie de **Goldman Sachs** pour son offre **Marcus** commence à prendre forme et elle révèle un positionnement de plateforme, projeté sur l'avenir.

Le plan de **Marcus** vise à **bâtir progressivement une solution complète**, articulée autour des **4 piliers des services financiers : paiement, épargne, crédit et assurance**. Mais, plutôt que de chercher à en construire chacune des briques, Goldman Sachs expose clairement son choix de **combiner ses propres produits avec d'autres**, potentiellement fournis par des tiers.

Au cœur de l'approche figurent donc **les prêts personnels et les comptes d'épargne existants**, auxquels viendront s'adjoindre **la gestion de patrimoine qui fait déjà partie du cœur de compétence de la banque**. Tout le reste pourra s'appuyer sur des offres externes dont Marcus ne sera qu'un **distributeur**. Enfin, au centre de ce qui ressemble jusqu'ici à un assemblage hétéroclite, **Clarity Money constitue la clé de voûte de la future plate-forme**. Dans cette optique, elle devra enrichir ses capacités d'agrégation et de synthèse en complétant ses options de **conseil personnalisé**, pour couvrir une palette de services étendue, et en fédérant un ensemble de fonctions transverses, telles que le KYC, afin de rendre l'accès aux produits plus transparent. **EN SAVOIR+**

DIGITAL



Swiss Life mise sur l'intelligence artificielle pour doper ses commerciaux

14 JUIN 2018 - CBANQUE

L'assureur et gestionnaire de patrimoine a développé une **application mobile** destinée à **améliorer la connaissance client**. Objectif : améliorer l'efficacité commerciale de ses conseillers commerciaux.

L'intelligence artificielle fait une nouvelle irruption dans le paysage financier français. C'est au tour de **Swiss Life** d'équiper ses conseillers et agents généraux d'un **assistant virtuel**. Mais plutôt que de faire appel au géant américain, l'assureur est passé par le cabinet parisien **Quantmetry**, spécialisé dans l'exploitation de données.

Disponible via **une application mobile**, et baptisé **AIDA**, cet assistant vocal « permet non seulement d'**améliorer l'efficacité commerciale** en tirant pleinement parti de la connaissance des clients, mais aussi d'**enrichir la qualité du conseil** », détaille par communiqué Swiss Life. « Naturellement utilisé en amont et en aval d'un rendez-vous client, ce service permet notamment d'**affiner la préparation et le suivi d'un rendez-vous, d'optimiser sa tournée commerciale et de prioriser ses actions** », poursuit-il. L'assureur précise en outre que ses utilisateurs, c'est-à-dire les conseillers, ont aussi été impliqués dans la mise au point de cet outil.

EN SAVOIR+



Orange Bank fait appel à Havas pour lancer son prêt personnel 100% mobile

12 JUIN 2018 – LA REVUE DU DIGITAL

Quelques mois après le lancement de la banque **Orange Bank**, l'agence Havas Paris lance son premier produit bancaire.

100% mobile, flexible, modulable et annulable, le **prêt personnel Orange Bank**, propose des **usages inédits** : le client dispose de **six mois**, une fois la demande de prêt acceptée, **pour le débloquer quand il le souhaite** (un simple clic suffit), en **diminuer le montant**, n'en utiliser qu'une partie ou changer d'avis et **l'annuler sans frais**. Quand le marché préfère vanter des taux attractifs avec des offres packagées et temporaires, la marque qui démocratise l'innovation, se tourne vers les usages **en offrant notamment de la souplesse aux indécis**.

Le nouveau film publicitaire, d'une durée de 15 secondes, diffusé sur nos écrans TV et digitaux à partir du 10 juin, conserve les attributs et les codes installés par la campagne de lancement : le format vertical, un ton et un style décontracté et spontané, **un message simple et clair qui mise sur les usages**, le tout au service de l'état d'esprit d'une **banque mobile, simple et accessible**. [EN SAVOIR+](#)

PAIEMENTS



Crédit Agricole : bientôt des virements plus sûrs et plus rapides

11 JUIN 2018 – CBANQUE

Le Crédit Agricole va déployer **un nouveau système d'authentification** afin de lutter plus efficacement contre les tentatives de fraude.

« **Les fraudeurs sont de plus en plus organisés et ingénieux**, ils tentent de se substituer à votre identité numérique pour se connecter à votre espace bancaire afin, entre autres, d'ajouter des IBAN frauduleux », constatent les responsables de Crédit Agricole Payment Services. En conséquence, **la banque a décidé de revoir son processus d'authentification client**. Baptisé **SCAD**, pour « **Service centralisé d'authentification dynamique** », ce nouveau protocole permettra de déterminer avec une plus grande sécurité que l'individu est bien le teneur du compte.

Concrètement, ce SCAD va s'appuyer sur **trois facteurs d'authentification** : un **facteur mémoriel**, un **autre matériel** et un **dernier corporel**. Pour le premier, il s'agit de demander au client une donnée que lui seul est censé connaître : un mot de passe, un code chiffré... Le second consiste, pour la banque, à **reconnaître l'outil utilisé par le client pour se connecter à son espace personnel**. Enfin, **l'authentification corporelle repose, elle, sur la biométrie**. « *Aujourd'hui, nous avons choisi d'utiliser l'empreinte digitale. Mais nous étudions également la biométrie faciale. Et en septembre nous lancerons une expérimentation sur la biométrie veineuse* », détaille ainsi le CAPS. [EN SAVOIR+](#)

RÉGLEMENTAIRE



Taux bas, cybersécurité, intermédiaires : les mises en garde de l'ACPR

11 JUIN 2018 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Le superviseur demande aux assureurs de ne pas relâcher leurs efforts, dans un contexte de taux toujours bas. Des progrès sont attendus en matière de risque cyber ou de lutte anti-blanchiment.

Bien que la très bonne tenue des marchés financiers ait permis en 2017 de **revaloriser le taux de rendement des contrats d'assurance-vie**, il ne s'agit pas d'une « *inversion de tendance* », a expliqué le vice-président de l'ACPR. Le contexte de taux bas étant amené à se prolonger, le superviseur appelle, en conséquence, les assureurs à poursuivre le mouvement de **diminution des taux de PB** ainsi que les mesures permettant de réduire leurs coûts de fonctionnement.

En réponse à la baisse continue du taux de rendement de l'actif, les assureurs ont fortement **augmenté la collecte en unités de compte (25 Md€) ainsi que les provisions pour participations aux bénéficiaires**. « *Les assureurs se tournent vers la santé et la prévoyance, mais ce marché est très concurrentiel et développer cette activité n'est pas suffisant pour compenser la compression des marges en assurance vie. Il faut aussi agir sur les coûts !* », souligne Marie-Lorraine Vallat, chef de brigade, organismes mutualistes à l'ACPR. **EN SAVOIR+**



Haut Conseil de Stabilité Financière

Crédit : les autorités françaises forcent les banques à la prudence

11 JUIN 2018 – LES ECHOS

Les banques sont priées de **constituer un coussin de fonds propres « contracyclique »**. Censé être indolore pour les établissements et la production de prêts, ce coussin doit **éviter un ralentissement brutal du crédit en cas de coup de froid sur l'économie**.

Le **Haut Conseil de stabilité financière (HCSF)** a relevé les exigences minimales de fonds propres des banques en demandant à ces dernières de constituer d'ici à un an **un coussin contracyclique à hauteur de 0,25 % des actifs pondérés par les risques sur certaines expositions**.

C'est la première fois que la France a recours à **cet outil prévu par les régulations bancaires adoptées après la crise** et déjà utilisé dans d'autres pays européens, notamment au Royaume-Uni. Le HCSF a décidé d'agir alors que **la croissance des crédits aux entreprises et aux particuliers en France est dynamique** et que **l'endettement du secteur privé par rapport au PIB est élevé**. En soi, ce n'est pas considéré comme un problème par les autorités. En revanche, elles considèrent que les banques pourraient être d'autant plus tentées de freiner la production de nouveaux crédits en cas de retournement qu'elles en ont accordé beaucoup par le passé. **EN SAVOIR+**

RAPPROCHEMENTS



Les mutuelles Humanis et Malakoff Médéric vont fusionner

14 JUIN 2018 – LA TRIBUNE

Les deux groupes de protection sociale ont adopté **le principe de leur rapprochement** qui sera mis en œuvre le 1^{er} janvier 2019.

Après deux mois d'étude d'opportunité, les deux groupes de protection sociale **Humanis et Malakoff Médéric** ont adopté le principe de leur rapprochement « afin de **constituer un acteur majeur de la protection sociale complémentaire** », ont-ils annoncé dans un communiqué conjoint. Les deux groupes, « qui partagent des valeurs communes paritaires et mutualistes, **souhaitent associer leurs atouts respectifs et leurs complémentarités afin de défendre les intérêts de leurs clients et de relever les défis** industriels, financiers, réglementaires et digitaux liés à la transformation de leur environnement ».

Humanis et Malakoff Médéric vont désormais engager les procédures sociales et réglementaires préalables au rapprochement. Le rapprochement créerait **un groupe financièrement très solide, disposant, de fonds propres combinés de 6,9 milliards d'euros et d'une solvabilité combinée de plus de 200%**, sur la base des agrégats de fin 2017. **EN SAVOIR+**



AG2R La Mondiale-Matmut : l'Autorité de la concurrence valide leur « fusion de fait »

15 JUIN 2018 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

L'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence, juge l'Autorité.

Le **rapprochement annoncé entre AG2R La Mondiale et le groupe Matmut** vient de franchir sans encombre une nouvelle séquence juridique. Après la validation par les assemblées générales des entités des groupes, **l'Autorité de la concurrence donne son feu vert au projet**. Dans sa décision, l'instance considère que l'opération n'est pas de nature à porter atteinte à la concurrence. Les positions des parties sur les marchés concernés étant limitées, l'Autorité a pu écarter tout problème de concurrence et accepter l'opération sans condition.

Le groupe Matmut est principalement **actif dans l'assurance dommages aux biens et aux personnes**, pour les particuliers et les entreprises. Il propose également **des services financiers d'épargne**, et de la santé, notamment via sa filiale Ociane Groupe Matmut. De son côté, AG2R La Mondiale est un groupe de **protection sociale actif dans l'épargne, la santé, la retraite et la prévoyance**. Au 1^{er} janvier 2019, le nouvel ensemble deviendra **le premier groupe de protection sociale** en assurance des personnes et de leurs biens. Il représentera **11,9 Md€ de chiffre d'affaires assurantiel**. **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