

LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro
331

22 JUIN 2018

SOMMAIRE

○	INSOLITE _____	3
	POKÉMON : LA SOCIÉTÉ GÉNÉRALE JOUE LA CARTE DE LA NOSTALGIE _____	3
○	ACTUALITÉS _____	3
	FIDÉLISER LA CLIENTÈLE DES « PROS », UN ENJEU CLEF POUR LES BANQUES _____	3
	COMMENT DIGITALISER LA CULTURE D'ENTREPRISE ? _____	4
○	OFFRES _____	4
	THÉLEM ASSURANCES LANCE SA NOUVELLE OFFRE MULTIRISQUE HABITATION _____	4
	SANTÉ COLLECTIVE : GAN EUROCOURTAGE LANCE UNE NOUVELLE OFFRE _____	5
○	DISTRIBUTION _____	5
	LINXO, L'APP DE GESTION DE BUDGET ET D'AGRÉGATION DE COMPTES BANCAIRES ÉTEND SES SERVICES _____	5
○	DIGITAL _____	6
	ENVIZAGE CONÇOIT UN VRAI ROBO-CONSEILLER _____	6
	LANCEMENT DE FINTCH, PREMIER RÉSEAU SOCIAL NÉO-BANCAIRE _____	6
○	PAIEMENTS _____	7
	MANAGER.ONE INVENTE UNE CARTE SANS PLAFOND _____	7
○	RÉGLEMENTAIRE _____	7
	EPARGNE RETRAITE : LE PROJET DE LOI PACTE DEVANT LE CONSEIL DES MINISTRES _____	7
	ASSURANCE-EMPRUNTEUR : LE MARCHÉ ATTEND DAVANTAGE DE FLUIDITÉ _____	8
	CRÉANCES DOUTEUSES : UN PLAFOND DE 5% DU BILAN DES BANQUES EUROPÉENNES _____	8
○	RAPPROCHEMENTS _____	9
	VIRGIN MONEY ET CYBG SE REGROUPENT POUR AFFRONTER LES GRANDES BANQUES BRITANNIQUES _____	9
	CIPRÈS SUR LE POINT D'ACQUÉRIR AXELLIANCE _____	9

INSOLITE



Pokémon : la Société Générale joue la carte de la nostalgie

19 JUIN 2018 – CBANQUE

La **Société Générale** a commercialisé le 20 juin et en série limitée, des cartes bancaires à l'effigie de **Pikachu**, personnage iconique de la série animée japonaise **Pokémon**.

A ceux qui ont passé une partie de leur jeunesse à s'échanger des cartes Pokémon, la Société Générale propose de prolonger la partie. La banque rouge et noire vient en effet de dévoiler **trois cartes bancaires à l'effigie de Pikachu**, créature emblématique de la série d'animation japonaise créée en 1996.

Disponible depuis le 20 juin, cette **série limitée** s'accompagnera d'une **opération de communication surfant ouvertement sur la nostalgie des fans**. Sur Twitter, la Société Générale les invitera à partager, jusqu'au 14 juillet, leurs souvenirs avec les Pokémon, avec la possibilité de gagner des lots à l'effigie de Pikachu. Du 15 juin et jusqu'au 15 juillet, l'option Carte Collection, qui permet d'accéder à la série limitée, sera **vendue 1 euro pour la première année**, contre 12 euros en temps normal. [EN SAVOIR+](#)

ACTUALITÉS



Fidéliser la clientèle des « pros », un enjeu clef pour les banques

19 JUIN 2018 – LES ECHOS

Les banques ont longtemps fortement **différencié leurs clients particuliers et professionnels**. Mais ces deux marchés commencent à se ressembler, et **les banques font évoluer leurs pratiques**.

Pour les particuliers, la concurrence est déjà féroce : les banques se servent d'**un redoutable produit d'appel, le crédit immobilier**, pour attirer les ménages (et générer des revenus d'intérêt sur la durée du crédit), puis domicilier leurs revenus et in fine **proposer des produits d'épargne et d'assurance**. Du côté des professionnels, le jeu n'est pas le même : le crédit n'est pas un produit d'appel en soi. Il s'agit d'**attirer l'entrepreneur dans un univers de services**, générant plutôt des commissions que des revenus d'intérêt.

Les banques ont d'autant plus mis l'accent sur ces **offres aux professionnels** que cette clientèle a longtemps été **regardée de moins près par les autorités**. Les banques réalisent toutefois qu'elles doivent changer d'approche, car **ces deux marchés tendent de plus en plus à se ressembler**. Sur le plan du modèle d'abord : en raison de l'univers de taux faibles, les banques comptent moins sur le crédit pour dégager des marges et s'orientent vers l'univers des services, générateurs de frais. [EN SAVOIR+](#)



Comment digitaliser la culture d'entreprise ?

19 JUIN 2018 – C'EST PAS MON IDÉE !

La **transformation digitale** des entreprises repose sur deux piliers essentiels : l'un, **technologique**, relativement facile à cadrer, et l'autre, **culturel**, à la fois délicat et long à édifier et à enraciner.

Une initiative de **Morgan Stanley** nous donne l'occasion de réfléchir sur ce sujet complexe et souvent négligé. C'est dans sa **division de gestion patrimoniale**, probablement parmi les plus rétives au changement, que la banque américaine a mis en place sa nouvelle démarche. Pour environ un tiers des quelques 1 200 conseillers qu'elle recrute et forme chaque année, elle a mis au point **un programme pédagogique spécial**, entièrement **centré sur une approche digitale de leur métier** en complément de son cursus financier classique.

L'objectif visé n'est pas seulement de **déployer progressivement dans les agences des collaborateurs mieux adaptés aux enjeux contemporains de la banque**. Il s'agit aussi de faire de ces **débutants les ambassadeurs de la transformation**, dont un des rôles est d'**accompagner la conversion de leurs collègues plus anciens dans l'organisation**. Outre la diffusion de la culture digitale qu'elle favorise, l'approche a un autre bénéfice : elle permet aux jeunes embauchés d'apporter une valeur immédiate plutôt que d'être uniquement perçus comme une charge supplémentaire par leurs aînés. [EN SAVOIR+](#)

OFFRES

Thélem assurances lance sa nouvelle offre multi-risque habitation

18 JUIN 2018 – LA TRIBUNE DE L'ASSURANCE

La gamme de la nouvelle offre **Thélem propose cinq formules**, de l'étudiant jusqu'à une formule haut de gamme destinée aux propriétaires de maison.

Thélem assurances a revu son **offre habitation** afin de répondre au plus près aux attentes des besoins des consommateurs qui sont différentes en fonction de leurs profils et des différentes étapes de leur vie. **A chaque grande catégorie de cible, une formule adaptée** est ainsi proposée.

Grâce à **une plateforme co-brandée avec Izigloo**, Thélem accompagne également ses clients dans **tous leurs projets liés à l'habitation**. Les clients peuvent ainsi réaliser un bilan énergétique, organiser des travaux dans l'habitat avec un réseau d'artisans qualifiés et certifiés, comparer des déménageurs et bénéficier d'avantages tarifaires sur les services proposés.

Quatre niveaux de franchise sont proposés permettant de **conserver les garanties couvrantes en réduisant le montant de la cotisation**. Pour récompenser la fidélité de ses clients, Thélem assurances réduit la franchise du contrat de 20 % par année sans sinistre, ce qui permet de la ramener à 0 euro après cinq années sans sinistre. [EN SAVOIR+](#)

thélem > innove pour vous

Nos assurances Agence Contact

Des formules qui répondent à vos attentes d'aujourd'hui et de demain



Parmi les 5 formules d'assurance habitation qu'elle propose, Thélem assurances offre des garanties essentielles en phase avec les besoins de chacun. Des options viennent compléter tous les besoins plus spécifiques. Au-delà de ces garanties, Thélem assurances fait bénéficier ses sociétaires d'une large gamme de services d'assistance afin de les accompagner aux moments où ils en ont vraiment besoin.

Une assurance habitation avec 5 formules de plus en plus couvrantes pour répondre aux besoins de chacun.





Santé collective : Gan Eurocourtage lance une nouvelle offre

19 JUIN 2018 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

L'entité de **Groupama Gan Vie** dédiée au courtage lance une **nouvelle offre en santé à destination des entreprises jusqu'à 100 salariés**.

Gan Eurocourtage élargit son offre en santé collective pour ses courtiers partenaires avec « **Galya Santé Entreprise** », conçue pour les entreprises comptant jusqu'à 100 salariés.

Avec ce nouveau produit, l'entité de Groupama Gan Vie dédiée au courtage entend jouer **la carte de l'ultra-modularité avec cinq blocs de garanties obligatoires** (hospitalisation, soins courants, pharmacie, optique et dentaire) **et six facultatifs** (hospitalisation, maternité, pharmacie, optique, dentaire et prévention/médecines douces). Ces derniers blocs facultatifs permettent par exemple de prendre en charge des prestations comme l'orthodoxie, la chambre particulière, la procréation médicalement assistée (PMA)...

Le courtier partenaire peut ainsi proposer un produit spécifique via **cette multiplicité de combinaisons (jusqu'à 16 niveaux de couverture proposés)**. L'offre permet également de choisir le mode de tarification, soit globale (par collèges), soit détaillée (par CSP), ainsi que la qualité du service d'assistance (standard ou haut de gamme). **EN SAVOIR+**

DISTRIBUTION

Linxo, l'App de gestion de budget et d'agrégation de comptes bancaires étend ses services

20 JUIN 2018 – LA TRIBUNE DE L'ASSURANCE

Linxo, l'application mobile de gestion de budget et d'agrégation de comptes bancaires, étend ses services et distribue désormais, sans surcoût, **l'extension de garantie de douze mois supplémentaires** pour les consommateurs français, clients de son service Premium annuel.

Les **appareils du quotidien sont ainsi concernés et couverts** à hauteur de 5000 euros/an. Ce nouveau service de la Fintech aixoise aux 1,8 million d'utilisateurs en France depuis son lancement, s'intègre dans une volonté de faciliter la vie quotidienne des consommateurs. « *A partir du moment où le matériel concerné a été **acheté avec une carte bancaire gérée dans l'espace Linxo Premium de l'utilisateur, cette garantie est acquise jusqu'à 5000 euros par sinistre et par an. Sans effort supplémentaire. Et ce, même si le consommateur n'était pas encore utilisateur de Linxo au moment de son achat*** », précise Christophe Martins, DG de Linxo.

« *Chez certains distributeurs, le coût de cette extension de garantie peut atteindre des dizaines ou **des centaines d'€ supplémentaires**, ce qui représente un coût non négligeable pour les consommateurs. Nous l'intégrons désormais, sans aucun surcoût, à notre offre Linxo Premium annuelle* », a complété le dirigeant. **EN SAVOIR+**



DIGITAL



Envizage conçoit un vrai robo-conseiller

20 JUIN 2018 – C'EST PAS MON IDÉE !

En quelques années, les **plateformes d'investissement automatisé se sont multipliées**, mais aucune d'entre elles ne mérite réellement le qualificatif de conseil qu'implique pourtant la catégorie des « **robo-advisors** » à laquelle elles appartiennent.

La démarche adoptée par **Envizage** consiste, d'une part, à **appréhender et analyser le mode de vie financier du client** et, d'autre part, à lui faire **décrire son « plan personnel » à long terme**, comprenant l'ensemble des grands projets qui lui tiennent à cœur (achats importants, voyages, éducation des enfants, retraite...), leur échelonnement dans le temps et les priorités qu'il assigne à chacun d'eux. En ligne de mire, il s'agit ensuite de **bâtir un programme d'épargne complet et optimisé**, prenant en compte l'ensemble de ces paramètres et établissant une probabilité d'atteindre les différents objectifs retenus.

La **perspective retenue par Envizage est d'abord celle du consommateur**, qui, dans la majorité des cas, n'a que faire d'un conseiller en investissement mais aurait plutôt besoin d'un conseiller en projets de vie. Dans cette capacité, ce dernier n'a d'ailleurs aucune raison de se restreindre à la gestion de portefeuille : il peut également **accompagner son client dans ses recherches de crédit, d'assurances**, qui concourent tous à la réalisation de ses ambitions. **EN SAVOIR+**



Lancement de Fintch, premier réseau social néobancaire

18 JUIN 2018 – ASSURANCE & BANQUE 2.0

Fintch, premier **réseau social néo-bancaire** du marché français, prend son envol.

La plate-forme **Fintch met en relation des particuliers prêteurs ou emprunteurs et propose une alternative au circuit bancaire traditionnel**. Via l'application Fintch, il est possible de **demande un crédit en publiant une demande d'emprunt comprise entre 200 et 2 000 euros** et remboursable entre 1 et 24 mois. La demande de crédit prend **moins d'une minute** pour être publiée et reste active une semaine sur la plate-forme. Prêteurs et emprunteurs peuvent ensuite entrer en relation et **échanger via la plateforme de messagerie instantanée**, rendant le crédit plus humain et favorisant les rencontres.

Le prêteur peut décider de prêter entre 10 et 1000 euros qui sont collectés par Fintch qui prélève chaque mois les mensualités prévues sur le compte de l'emprunteur, pour les reverser ensuite aux prêteurs. Cette **approche innovante** qui **s'articule autour de la mise en relation et de l'économie collaborative** est une réelle innovation sur le marché et donne naissance à une véritable plateforme de crowdlending. **EN SAVOIR+**

PAIEMENTS



Manager.One invente une carte sans plafond

20 JUIN 2018 – C BANQUE

La banque en ligne pour les professionnels a inauguré le 20 juin sa **nouvelle carte bancaire**.

Lancée en juillet 2017, l'offre **Manager.One**, à destination des entreprises, fait évoluer sa **Visa Business** en y intégrant des fonctionnalités inédites. Première innovation : **les professionnels ont la mainmise totale sur les plafonds de paiement et de retrait**. Manager.One permet à ses clients de les déterminer eux-mêmes. Ils peuvent même choisir de ne pas restreindre l'utilisation de leur carte et donc de ne fixer aucun plafond. « **Si vous disposez d'un million d'euros, vous pouvez les dépenser en une transaction** », ironise Adrien Touati, co-fondateur de SaGa CORP, la start-up qui édite l'offre Manager.One.

Autre nouveauté, ses détenteurs peuvent **programmer le blocage automatique du moyen de paiement**. Ils peuvent par exemple bloquer toute nouvelle opération tant que la précédente n'a pas encore été justifiée. Ils peuvent aussi empêcher l'usage de la carte bancaire certains jours de la semaine. « **Nous avons développé notre propre serveur d'autorisation pour nos clients et avons donc la souplesse d'être les premiers à proposer une carte sans plafond et avec des fonctionnalités inédites** », a expliqué Adrien Touati. Cette Visa Business augmentée ne fait pas l'objet d'une tarification supplémentaire. **EN SAVOIR+**

RÉGLEMENTAIRE



Épargne retraite : le projet de loi Pacte devant le conseil des ministres

18 JUIN 2018 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Bruno Le Maire, ministre de l'Économie, a présenté le 18 juin **le projet de loi Pacte devant le conseil des ministres**.

Après 7 mois de consultations de divers acteurs, une consultation publique, la rencontre des organisations syndicales et 6 groupes de travail, **le texte voit enfin le jour**. « *C'est une loi pour les PME et pour l'emploi* », selon les termes du ministre de l'Économie, Bruno Le Maire. Des PME qui sont, selon le diagnostic fait par le Gouvernement, mal financées. Le projet de loi Pacte comporte donc un volet visant à **orienter les français vers le financement des entreprises**.

Comme annoncé, **en assurance vie**, le **fonds euro croissance sera modernisé**. Il sera rendu plus lisible par l'affichage d'un **rendement unifié pour les épargnants** et être **bonifié par des engagements d'investissement plus longs**. Sur la retraite supplémentaire, le texte prévoit effectivement une **simplification des règles autour de trois produits** : un produit individuel succédant au Perp et au Madelin et deux produits collectifs, l'un universel sur le modèle du Perco, l'autre pouvant cibler certaines catégories de salariés. **EN SAVOIR+**



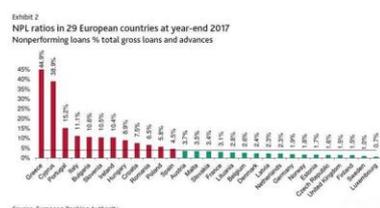
Assurance-emprunteur : le marché attend davantage de fluidité

20 JUIN 2018 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Comment **déterminer la date d'échéance du contrat d'assurance emprunteur et analyser l'équivalence de garantie** ? La Fédération bancaire française s'engage sur des bonnes pratiques pour faciliter la mise en œuvre de la résiliation annuelle.

La **Fédération bancaire française (FBF)** vient de publier **une charte de bonnes pratiques en assurance emprunteur** dans un document appelé « bon usage professionnel ». Son objectif : « **faciliter la mise en œuvre par les banques du droit de résiliation annuel de leurs clients** pour les contrats d'assurance emprunteur en garantie de crédit immobilier, quelle que soit la date de leur souscription », explique Pierre Bocquet, directeur banque de détail à la FBF.

Concrètement, ce document traite de deux points particuliers : la **détermination de la date anniversaire du contrat d'assurance** et la **méthode d'analyse de l'équivalence des garanties**. Face à l'incertitude qui règne encore sur le point de savoir ce qu'il faut entendre par « date anniversaire », la FBF a décidé que pour les contrats d'assurance ne mentionnant pas de date anniversaire, « *chaque établissement prêteur portera à la connaissance du public, au minimum, sur son site internet, l'événement retenu pour la détermination de la date d'échéance annuelle permettant l'exercice de la résiliation annuelle* ». **EN SAVOIR+**



Créances douteuses : un plafond de 5% du bilan des banques européennes

20 JUIN 2018 – LA TRIBUNE

La France et l'Allemagne se sont mises d'accord pour proposer de limiter les prêts "non performants" des banques de l'UE à 5% maximum du total des encours. Ce ratio dépasse les 10% en Italie, au Portugal, en Irlande, et les 30% en Grèce et à Chypre.

Dix ans après la crise financière et quatre ans après la sortie de la crise des dettes souveraines, les **créances douteuses dépassent les 700 milliards d'euros** dans le bilan des banques européennes et continuent de plomber le bilan de certaines d'entre elles, en particulier des pays du Sud de l'UE. L'Allemagne et la France se sont mises **d'accord pour proposer au prochain Conseil européen des 28 et 29 juin à Bruxelles d'imposer un plafond de ces "prêts non performants"** à 5% du total des encours.

« *Il devrait y avoir un objectif de prêts non performants bruts de 5% et de prêts non performants nets de 2,5% pour toutes les banques suivies par le Conseil de résolution unique ainsi que toutes les autres banques* », indique le document cité par l'agence Reuters. En zone euro, le **ratio moyen est tombé autour de 4% à fin 2017**, contre plus de 6% un an plus tôt. Mais certains pays présentent des taux bien plus élevés. **EN SAVOIR+**

RAPPROCHEMENTS



Virgin Money et CYBG se regroupent pour affronter les grandes banques britanniques

19 JUIN 2018 – LES ECHOS

CYBG met la main sur Virgin Money, valorisant la banque contrôlée par Richard Branson 1,7 milliard de livres.

Virgin Money (filiale à 35 % du groupe Virgin), l'une des « **challengers banks** » britannique les plus en vue vient d'**accepter de passer sous le pavillon de son homologue CYBG** (propriétaire des banques Clydesdale et Yorkshire Bank). Les conseils d'administration des deux groupes sont tombés d'accord sur **une offre qui valorise chaque action de Virgin Money 371 pence, soit 1,7 milliard de livres** (1,9 milliard d'euros) pour l'ensemble du capital. Les propriétaires de Virgin Money détiendront environ **38 % du nouvel ensemble**.

Les deux entreprises ont salué ce rapprochement comme l'occasion de **créer un concurrent vraiment national face au statu quo que représentent les banques historiques**. Le nouvel ensemble affichera ainsi six millions de clients, face aux quatre enseignes poids lourds que sont Barclays, Royal Bank of Scotland, Lloyds Banking Group ou HSBC. Les deux banques comptent aussi **creuser l'écart avec la myriade de banques de plus petite taille** se disputant les particuliers et les PME. **EN SAVOIR+**



Ciprès sur le point d'acquérir Axelliance

21 JUIN 2018 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Moins d'un an après son changement d'actionnaire majoritaire, **Ciprès Assurances** annonce être **entré en négociation exclusive pour acquérir Axelliance**.

« Cette opération se traduirait par **l'acquisition de 100% du capital (...)** et s'inscrirait pleinement dans notre stratégie d'enrichir notre proposition de valeur en devenant, à court terme, la **référence assurances des entrepreneurs français** » précise Ciprès Assurances dans un communiqué de presse.

« Le rapprochement avec Ciprès Assurances, voulu par les actionnaires d'Axelliance, et avec qui nous partageons bon nombre de valeurs et d'objectifs, dont la **culture de l'excellence et l'importance du service client**, s'inscrit dans la **stratégie d'accélération de nos performances**. Les savoir-faire cumulés des deux entités permettent d'imaginer assez rapidement une croissance du nouvel ensemble, le positionnant comme un partenaire incontournable », commente Daniel Derderian, fondateur d'Axelliance. L'opération, qui reste soumise aux autorisations des autorités de la concurrence et à l'avis des instances représentatives du personnel, **devrait être finalisée au cours de l'été**. Ni Ciprès ni Axelliance ne souhaitent communiquer sur les conditions financières de cette opération. **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