

LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro
377

11 OCTOBRE 2019



SOMMAIRE

○	INSOLITE _____	3
	IL BRAQUE UNE BANQUE POUR PAYER SON MARIAGE, MAIS SE FAIT GRILLER PAR SA FIANCÉE _	3
○	ACTUALITÉS _____	3
	ASSURANCES : GOOGLE ÉTUDIE LE PARCOURS D'ACHAT DES PRODUITS D'ASSURANCE _____	3
	CRÉDIT MUTUEL ARKÉA RECAPITALISE SA FILIALE ASSURANCE-VIE À HAUTEUR DE 500 MILLIONS D'EUROS _____	4
○	OFFRES _____	4
	FORTUNEO LANCE SA NOUVELLE CARTE GRATUITE ET SANS FRAIS À L'ÉTRANGER _____	4
	LES SPÉCULATEURS BIENTÔT ARMÉS POUR PARIER SUR LE LIBRA _____	5
○	DISTRIBUTION _____	5
	NÉE CHEZ ORANGE, LA FINTECH BIZAO S'ATTAQUE AUX PAIEMENTS MOBILES EN AFRIQUE ____	5
	TRANSFERT D'ARGENT : LES NOUVEAUX ACTEURS FONT DE L'OMBRE À WESTERN UNION ____	6
○	DIGITAL _____	6
	N26 FRANCHIT LA BARRE SYMBOLIQUE DU MILLION DE CLIENTS EN FRANCE _____	6
	ROYALTI PROPOSE UNE PLATEFORME UNIQUE DE PAIEMENT DIFFÉRÉ ENTRE CLIENTS ET FOURNISSEURS _____	7
○	PAIEMENTS _____	7
	SAMSUNG PAY CASH : SAMSUNG S'ALLIE À MASTERCARD POUR LANCER UNE CARTE BANCAIRE VIRTUELLE _____	7
○	RÉGLEMENTAIRE _____	8
	DÉMARCHAGE TÉLÉPHONIQUE : L'ACPR HAUSSE LE TON _____	8
	LA FED ALLÈGE LES CONTRAINTES DES BANQUES DE TAILLE MOYENNE _____	8
○	RAPPROCHEMENTS _____	9
	MUTUELLES : 4 NOUVELLES INTÉGRATIONS OFFICIAISÉES _____	9
	DIX ACCÉLÉRATEURS EUROPÉENS S'ASSOCIENT POUR PROPULSER LES FINTECH _____	9

INSOLITE



Il braque une banque pour payer son mariage, mais se fait griller par sa fiancée

08 OCTOBRE 2019 – POTINS.NET

Un homme a été arrêté par la police de **Trinity**, au **Texas**, après avoir cambriolé une banque la veille de son mariage. Il espérait payer l'alliance et la cérémonie.

Selon **ABC News**, Heath Bumpous a braqué la **Citizens State Bank** à **Groveton, Texas**. Une fois à l'intérieur, il a informé l'un des employés qu'il était armé et qu'il s'agissait d'un hold-up. Le personnel de la banque lui a donc remis l'argent disponible, puis, il s'est enfui. Les caméras de surveillance ont filmé toute la scène.

Le chef de la police du comté de **Trinity** a immédiatement publié les images sur les réseaux sociaux. La fiancée de l'homme l'a immédiatement reconnu. Elle l'a contacté et lui a demandé de se rendre à la police.

L'homme a suivi les conseils de sa fiancée. Il s'est livré aux autorités et a avoué le crime. La majeure partie de l'argent a été récupérée et l'homme a été accusé de vol qualifié. **EN SAVOIR+**

ACTUALITÉS



Assurances : Google étudie le parcours d'achat des produits d'assurance

08 OCTOBRE 2019 – ASSURPROX

Lors de la tenue de la deuxième édition de **l'Insurtech Business Week**, **Google** a dévoilé les principaux enseignements de son étude consacrée au parcours d'achat en assurance.

Premier enseignement, la durée du parcours d'achat évolue peu, passant de 18,4 jours à 16,9 jours. Le comportement est en revanche plus fragmenté entre ordinateur/desktop et smartphone. Google précise aussi que 39% des internautes disent utiliser plus de 2 appareils.

Concernant la fonction de recherche, deux tiers des internautes déclarent n'avoir aucune idée de ce qu'ils cherchent en commençant leur navigation. S'agissant de l'assurance santé, 64% des sondés n'ont pas d'idée précise de leur futur assureur.

Dernier constat que cette étude met en lumière : l'incursion du mobile dans le parcours d'achat doit encourager les assureurs à simplifier le processus, notamment en matière d'assurance auto où 32% des internautes utilisent uniquement leur smartphone. La proportion est également significative en santé (28%) et en MRH (26%). **EN SAVOIR+**



Crédit Mutuel Arkéa recapitalise sa filiale assurance-vie à hauteur de 500 millions d'euros

10 OCTOBRE 2019 – LA TRIBUNE

Le groupe mutualiste breton a renforcé les fonds propres de sa filiale d'assurance-vie et de prévoyance dans un contexte de taux bas. Une injection de capital supérieure à son bénéfice net de 2018.

Crédit Mutuel Arkéa a recapitalisé sa filiale d'assurance-vie et de prévoyance **Suravenir** à hauteur de quelque 500 millions d'euros. Ce montant est donc supérieur au bénéfice net d'Arkéa pour 2018 (437 millions d'euros). « Cette opération est sans impact sur la rentabilité de Suravenir et pour ses clients. L'évolution défavorable des ratios prudentiels ne remet pas en cause la robustesse et la santé économique de Suravenir qui dégage une rentabilité élevée », a assuré Arkéa.

Cette décision avait été prise lors d'un conseil d'administration exceptionnel qui s'est tenu chez Arkéa le 16 septembre dernier, soit deux semaines après le conseil d'administration régulier du 28 août pour arrêter les comptes semestriels.

En 2017, selon **Les Echos**, « c'est l'assureur qui avait été sollicité par Arkéa, à qui il avait versé plus de 550 millions d'euros de dividendes, dix fois plus que l'année précédente », permettant ainsi à Arkéa « d'afficher une santé éclatante afin de défendre son projet de divorce ». **EN SAVOIR+**

OFFRES

Fortuneo lance sa nouvelle carte gratuite et sans frais à l'étranger

07 OCTOBRE 2019 – MICROSOFT NEWS

La banque en ligne du **Crédit Mutuel Arkéa**, **Fortuneo**, lance à partir du 7 octobre une nouvelle offre comprenant une carte bancaire gratuite, sans aucun frais de retrait ou de paiement à l'étranger.

A l'image de la nouvelle offre **Ultim** de **Boursorama**, ce nouveau moyen de paiement, baptisé **Fosfo**, permettra de voyager hors zone euro sans subir aucun frais de retrait ou de paiement. La souscription à cette carte est gratuite, soumise à aucune condition, et assortie d'aucun frais de tenue de compte.

Fortuneo est la première banque qui propose aucun frais pour des **Mastercard Gold** (carte haut de gamme) et **World Elite** (très haut de gamme). Toutefois, si aucune opération n'est effectuée durant le mois, le client sera facturé 3 euros. Fosfo permet également d'être couvert par une assistance médicale et rapatriement, une assistance juridique à l'hospitalisation et des garanties en cas d'hospitalisation.

Fosfo vient ainsi compléter un paysage de plus en plus concurrentiel, notamment porté par la gratuité des moyens de paiement : **Ultim** par **Boursorama** ou **Max** par **Crédit Mutuel Arkéa**. **EN SAVOIR+**





Les spéculateurs bientôt armés pour parier sur le Libra

07 OCTOBRE 2019 – LES ECHOS

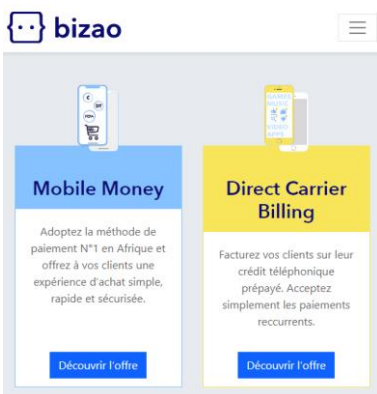
La plateforme **CoinFLEX** lancera le 24 octobre un produit dérivé sur la devise **Libra** de **Facebook**. La plateforme estime à 30% la probabilité que le libra voit le jour en 2020.

La plateforme **CoinFLEX** permettra aux spéculateurs de parier sur le succès ou l'échec de **Libra**. Le contrat à terme sera coté en **tether** (la crypto stable qui vaut autour de 1 dollar). Son prix variera en fonction des anticipations des spéculateurs sur la probabilité que le libra voit le jour en 2020.

La plateforme limitera les gains maximums possibles des spéculateurs. Ceux-ci devront déposer des tethers sur CoinFLEX en garantie contre les fluctuations des cours. Plus l'activité sera importante sur ce contrat plus son cours sera révélateur de l'opinion du marché des cryptos sur les risques du projet **Facebook**.

En cas de réussite du contrat à terme du libra, des plateformes pourraient être tentées d'imiter CoinFLEX. Le libra est conçu pour être une crypto stable, adossée à un panier de monnaies. Il est donc moins attrayant pour les spéculateurs que le bitcoin. [EN SAVOIR+](#)

DISTRIBUTION



Née chez Orange, la Fintech Bizao s'attaque aux paiements mobiles en Afrique

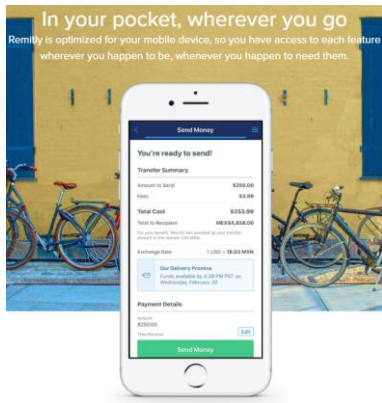
04 OCTOBRE 2019 – LA TRIBUNE

Désormais indépendante, **Bizao** est née au sein du groupe **Orange**. Elle a développé une plateforme facilitant l'acceptation des paiements mobiles en Afrique et traite déjà 100 millions de transactions par mois.

Bizao s'est positionnée sur le développement d'une passerelle entre les fournisseurs de contenus et de services d'un côté et les opérateurs téléphoniques de l'autre pour faciliter les paiements mobiles en **Afrique**.

« *Bien que le développement du paiement mobile soit un succès indéniable avec 400 millions de comptes ouverts en Afrique sub-saharienne et une progression de plus de 40% ces trois dernières années, cette solution se limite pour 90% des utilisateurs à transférer de l'argent entre particuliers [...]* », explique la startup. Bizao a développé une plateforme qui permet à une entreprise de signer un seul et unique contrat afin d'accepter les moyens de paiement de différents opérateurs de téléphonie mobile.

Aujourd'hui, Bizao vise deux types d'entreprises : les éditeurs de contenus étrangers ayant une activité en Afrique et les entreprises locales de différents secteurs qui cherchent à digitaliser leur activité. Bizao entend s'attaquer rapidement à cinq nouveaux pays. La startup a récemment levé des fonds auprès d'un family office. [EN SAVOIR+](#)



Transfert d'argent : les nouveaux acteurs font de l'ombre à Western Union

07 OCTOBRE 2019 – LES ECHOS

Le géant américain du transfert d'argent à l'international a commencé à se réorganiser en réduisant le nombre de ses agences à l'échelle mondiale. Un marché de plus de 500 milliards par an dont plus de 150 milliards sont encore gérés Western Union.

Confronté à une concurrence croissante des fintech, le géant américain **Western Union** est en train d'accélérer sa mue et de réduire le nombre de ses agences dans le monde, notamment en **France**.

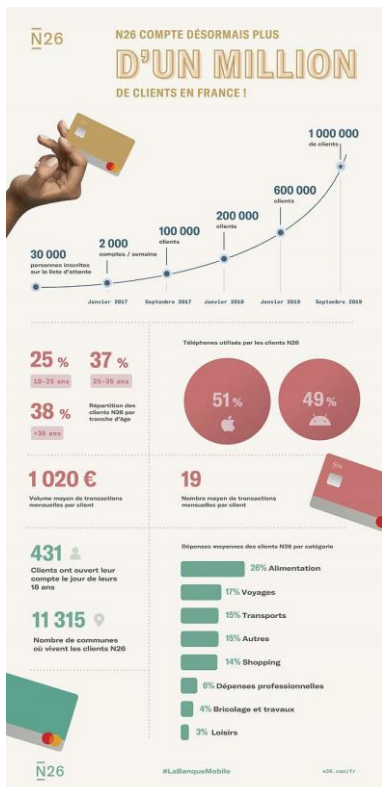
Ces suppressions de postes font partie du dernier plan d'économies du groupe : environ 10% des effectifs au niveau mondial (10 000 salariés au total). La société préfère se concentrer sur ses points de contacts.

Le groupe est obligé de s'adapter : il doit faire face à la montée en puissance d'un certain nombre de fintech comme **WorldRemit** ou **TransferWise**. D'autres fintech comme **Remitly**, soutenue par Jeff Bezos, connaissent aussi des croissances supersoniques (140 000 points de contacts sur la planète ; 6 milliards de dollars transférés en 2018). Signe de l'évolution, pendant que Western Union travaille sur une réduction de la voilure en particulier aux **Etats-Unis** et en **Europe**, Remitly fait l'inverse. La société veut créer plusieurs postes, notamment de commerciaux, sur le **Vieux Continent**, y compris en France. **EN SAVOIR+**

DIGITAL

N26 franchit la barre symbolique du million de clients en France

10 OCTOBRE 2019 – FRANCE TRANSACTIONS



Lancée en janvier 2017, **N26** franchit une nouvelle étape de sa croissance en passant le cap du million de clients en **France**. Comme d'autres banques, le développement de N26 en France, pays particulièrement difficile sur le secteur bancaire, aura donc eu raison de ses objectifs initiaux : 2 millions de clients à fin 2019.

Cette victoire est d'autant plus belle que le marché bancaire français est particulièrement difficile. Les offres des néobanques, telles que celles proposées par **N26**, séduisent avant tout les moins de 35 ans, citadins, et aimant voyager.

« Franchir le million de clients est une étape majeure pour N26 en **France**. Plus qu'un objectif, c'est une nouvelle étape de notre croissance qui prouve que l'expérience bancaire que nous proposons répond aux besoins des clients et correspond à leurs modes de vie. Notre ambition est claire : devenir la première banque digitale en France », explique Jérémie Rosselli, Directeur Général de N26 en France.

Aujourd'hui, les clients de la banque mobile effectuent 19 transactions par mois en moyenne. **EN SAVOIR+**



Royalti propose une plateforme unique de paiement différé entre clients et fournisseurs

10 OCTOBRE 2019 – FINYEAR

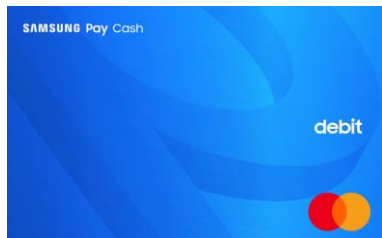
La Fintech **Royalti** s'attaque à la problématique de trésorerie des entreprises en proposant une plateforme unique de paiement différé entre clients et fournisseurs.

En proposant aux fournisseurs et prestataires d'une entreprise d'être payés en différé en échange du versement d'une partie du chiffre d'affaires de leur client, Royalti répond à la problématique de trésorerie des entrepreneurs.

La Fintech permet à ses clients d'accéder à des compétences pour le développement de leur activité. La plateforme en ligne permet de réaliser l'ensemble du processus : de la négociation entre le client et le prestataire à la clôture du contrat. La Fintech agit ici comme un tiers de confiance entre les deux parties. L'entreprise « cliente » se voit facturer par Royalti des frais de dossier de 1% à la signature du deal et l'entreprise « prestataire » se voit prélever 8% de commission à chaque versement.

La fintech qui a signé 15 deals durant ses 6 premiers mois d'activité principalement avec des start-ups, fait désormais des PME sa priorité. [EN SAVOIR+](#)

PAIEMENTS



Samsung Pay Cash : Samsung s'allie à Mastercard pour lancer une carte bancaire virtuelle

04 OCTOBRE 2019 – PHONADROID

Samsung lance sa première carte bancaire en collaboration avec **Mastercard** et l'entreprise **Nestpend**. Baptisée **Samsung Pay Cash**, il s'agit d'une carte de débit virtuelle qui s'utilise avec Samsung Pay. Samsung lance parallèlement un service de transfert d'argent en partenariat avec **Travelx**, une société de change britannique.

Samsung Pay Cash permet aux clients d'ajouter des fonds à la carte en les transférant depuis une autre carte bancaire ou par virement bancaire. Il s'agit donc d'une carte de paiement prépayée, mais utilisable uniquement dans votre portefeuille **Samsung Pay**.

« *Samsung Pay Cash est un moyen facile de gérer votre budget et de conserver votre argent dans Samsung Pay comme de l'argent dans votre portefeuille* », explique **Samsung**. Pour le moment, la carte virtuelle est utilisable uniquement aux **US**.

En plus, Samsung propose une nouvelle fonctionnalité de transfert d'argent international entre particuliers à l'intérieur de Samsung Pay. Le constructeur se lance ainsi sur un marché déjà occupé. Le destinataire des fonds n'est pas tenu d'avoir un compte Samsung Pay. Il pourra récupérer l'argent dans un point de retrait ou une banque partenaire. [EN SAVOIR+](#)

RÉGLEMENTAIRE



Démarchage téléphonique : l'ACPR hausse le ton

09 OCTOBRE 2019 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

L'**ACPR** invite les assureurs à corriger leurs pratiques, en matière de vente à distance de contrats d'assurance.

Alors que deux propositions de loi relatives au démarchage téléphonique circulent actuellement entre l'**Assemblée nationale** et le **Sénat**, et que cinq associations de consommateurs ont demandé, le 10 septembre 2019, l'interdiction du démarchage téléphonique en matière d'assurance, le régulateur fait une piqûre de rappel face aux pratiques de certains acteurs de l'assurance.

Le superviseur constate encore de sérieux manquements en matière de protection de la clientèle. Ainsi, il joint une fiche sur le démarchage téléphonique illustrant les mauvaises pratiques de certains acteurs de la place.

Alors que certains démarcheurs fournissent de fausses informations aux consommateurs, d'autres omettent d'adresser les documents précontractuels dans les délais impartis. Les consommateurs sont rarement en mesure de comprendre qu'ils viennent de donner leur consentement à la conclusion d'un contrat d'assurance. Cette piqûre de rappel intervient alors qu'un cabinet de courtage vient d'être sanctionné par la **DGCCRF** pour avoir contacté près de 20 000 consommateurs inscrits sur la liste d'opposition au démarchage téléphonique **Bloctel**. **EN SAVOIR+**



La Fed allège les contraintes des banques de taille moyenne

11 OCTOBRE 2019 – LES ECHOS

Le régulateur bancaire a annoncé que les exigences de fonds propres et de liquidités seront abaissées pour les banques de taille moyenne. En revanche, les plus grands établissements n'en profiteront pas.

La **Réserve fédérale** a adopté une réforme qui module les exigences en matière de fonds propres et de liquidités pour les banques en fonction de leur taille. Cette refonte des règles, souhaitée par l'**administration Trump** et par le **Congrès**, va dans le sens d'un allègement des obligations nées de la crise financière de 2008.

Elles ne s'appliqueront toutefois pas à toutes les banques. Ainsi, les huit plus grandes banques de la place ne verront pas leur situation changer, car elles présentent un risque systémique sur le système financier.

Les changements auront en revanche notamment lieu pour les filiales américaines de banques étrangères, comme **HSBC**, **Barclays**, **Crédit Suisse** ou **Deutsche Bank**. Selon la **Fed**, ces nouvelles règles vont réduire d'environ 0,6% les exigences de fonds propres et de 2% celles concernant le niveau demandé pour les liquidités, soit l'équivalent de 53 milliards de dollars. **EN SAVOIR+**

RAPPROCHEMENTS

Mutuelles : 4 nouvelles intégrations officialisées

07 OCTOBRE 2019 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

S'il reste toujours 198 mutuelles de **Livre II** soumises à **Solvabilité II**, le nombre total de mutuelles va bientôt baisser de son côté de quatre unités par suite de l'approbation de plusieurs fusions-absorptions.

L'univers mutualiste continue de se compresser. Il subsistera ainsi bientôt 324 mutuelles, à la suite de l'approbation de l'**ACPR** de quatre fusions-absorptions avec transfert de portefeuille. Parmi ces 324 mutuelles figurent deux mutuelles de taille intermédiaire, à savoir la Mutuelle de France Unie (**MFU**) et **uMEn**, nouvelle dénomination de l'ex-mutuelle **Audiens**.

La première, membre de l'**UMG Entis Mutuelles**, intègre ainsi la **Mutuelle de France Loire Haute-Loire** (basée à **Saint-Étienne**) et la **Mutuelle Familiale de la Région de Fourmies**, dans le **Nord**. **uMEn**, de son côté, intègre deux mutuelles niçoises (la **Mutuelle Santé et Obsèques** et la **Mutuelle Crématiste MSO**).

Ces quatre annonces sont consécutives à plusieurs autres du même genre, avec l'officialisation récente des fusions à venir de la mutuelle française des professionnels de santé (**MFPS**) vers **MACSF Assurances**, de la Société mutualiste d'aide immédiate au décès des policiers (**Smaid**) avec **Intériale** et de la **Mutuelle des services publics** vers la **Mutuelle Familiale**. **EN SAVOIR+**



Dix accélérateurs européens s'associent pour propulser les Fintech

07 OCTOBRE 2019 – LA TRIBUNE

Le but de ce programme commun ? Accélérer le développement à l'étranger des startups de la finance en les mettant en contact avec de grandes entreprises dans le cadre de voyages d'étude.

Le programme **European Fintech Discovery** regroupe neuf accélérateurs européens, en plus du **Village by CA Paris**. « *L'idée est de proposer aux groupes établis de rencontrer des Fintech de différents accélérateurs lors de learning expéditions* », explique Thomas Benaim, en charge de ce programme. Les grandes entreprises pourront choisir des thématiques qui les intéressent et sélectionner quatre accélérateurs du programme.

Le nouveau programme européen vise en premier lieu les acteurs établis de la finance, mais aussi de la distribution ou de la cybersécurité.

L'accélérateur parisien espère être l'initiateur de deux sessions en 2020 et présentera, sans surprise, ce dispositif au **Crédit Agricole**. « *Mais pour l'instant, nous n'avons pas encore approché de grandes entreprises* », confie Thomas Benaim. Côté startups, « *tout est gagnant* », assure-t-on. **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