

# LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro  
301

13 OCTOBRE 2017

# SOMMAIRE

|   |  |           |
|---|--|-----------|
| ○ | <b>INSOLITE</b>  | <b>3</b>  |
|   | OPRAH WINFREY VA À LA BANQUE DÉPOSER 2 MILLIONS SUR SON COMPTE... POUR RIRE                            | 3         |
| ○ | <b>ACTUALITÉS</b>  | <b>3</b>  |
|   | LE GROUPE GENERALI LANCE LA FONDATION « THE HUMAN SAFETY NET » POUR VENIR EN AIDE AUX PLUS VULNÉRABLES | 3         |
|   | LA VOITURE AUTONOME, UN VIRAGE DÉLICAT POUR LES ASSUREURS  | 4         |
| ○ | <b>OFFRES</b>  | <b>4</b>  |
|   | ALLIANZ ET LE FONDS INNOVALLIANZ DÉVELOPPENT UNE SOLUTION D'ASSURANCE POUR LES JEUNES POUSSÉS          | 4         |
|   | WESAVE TEMPÈRE SON POSITIONNEMENT HAUT DE GAMME  | 5         |
| ○ | <b>DISTRIBUTION</b>  | <b>5</b>  |
|   | UBS INAUGURE UN FORMAT D'AGENCE POP-UP   | 5         |
|   | QUAND LES COMMERÇANTS SE TRANSFORMENT EN DISTRIBUTEURS D'ARGENT  | 6         |
| ○ | <b>DIGITAL</b>   | <b>6</b>  |
|   | LA ROBOTISATION REBAT LES CARTES DANS LES USINES DE TRAITEMENT DES BANQUES                             | 6         |
|   | SAXO BANK FAIT LE PARI DE L'OPEN BANKING POUR SE DIVERSIFIER   | 7         |
| ○ | <b>PAIEMENTS</b>   | <b>7</b>  |
|   | LES CANADIENS SONT LES CHAMPIONS DU MONDE EN MATIÈRE DE PAIEMENT ÉLECTRONIQUE                          | 7         |
| ○ | <b>RÉGLEMENTAIRE</b>   | <b>8</b>  |
|   | ASSURANCE-VIE : LES RECOMMANDATIONS DU SUPERVISEUR EUROPÉEN SUR LA VENTE À DISTANCE                    | 8         |
|   | OBSÈQUES, DÉPENDANCE : LA FFA MET EN PLACE DES DISPOSITIFS DE RECHERCHE DES CONTRATS                   | 9         |
|   | BANQUES ET FINTECH : BRUXELLES VEUT S'ASSURER D'UNE CONCURRENCE SAINTE                                 | 9         |
| ○ | <b>RAPPROCHEMENTS</b>  | <b>10</b> |
|   | DES FINTECHS SE PRÊTENT MAIN FORTE DANS LE CRÉDIT  | 10        |

## INSOLITE

### Oprah Winfrey va à la banque déposer 2 millions sur son compte... pour rire

12 OCTOBRE 2017 – OUEST FRANCE

Oprah Winfrey, richissime animatrice de la télé américaine, a raconté sur la chaîne YouTube d'Ellen DeGeneres, autre vedette des médias, qu'elle ne connaissait pas son code de carte bancaire. Et pour cause : elle ne s'en sert jamais.

D'ailleurs, elle n'a pas mis les pieds dans une banque depuis près de trente ans. Mais tout récemment, elle a tenté l'expérience.

Elle voulait, a-t-elle expliqué dans un grand rire, voir ce que ça faisait de faire la queue pour déposer de l'argent sur son compte. C'était un dépôt modeste : un million de dollars, ou peut-être deux, elle ne sait plus trop.

Ce moment de télé, surréaliste, a fait bondir les réseaux sociaux. N'empêche, qu'est-ce qu'on rigole, quand on est millionnaire ! [EN SAVOIR+](#)

## ACTUALITÉS

### Le Groupe Generali lance la Fondation « The Human Safety Net » pour venir en aide aux plus vulnérables

06 OCTOBRE 2017 – LE CDDD

La Fondation The Human Safety Net (THSN) s'est entourée de bénévoles, d'ONG et d'experts, au sein et en dehors du Groupe Generali et s'est inspirée du principe de la chaîne d'entraide : chaque bénéficiaire est appelé à aider les autres à un moment donné. Les collaborateurs de **Generali** ont proposé plus de 300 projets. Parmi eux, trois programmes ont été sélectionnés.

Le premier, **THSN for families**, est à destination des familles défavorisées. Il a pour objectif la création de maisons où les parents de jeunes enfants pourront bénéficier de conseils et d'entraide sur divers thématiques.

Le second projet, **THSN for refugee Start-up**, s'adresse aux personnes qui bénéficient du statut de réfugiés et souhaitent se lancer dans l'entrepreneuriat. Plusieurs incubateurs d'entrepreneurs réfugiés leur seront proposés.

Le troisième et dernier programme adopté sous le nom de **THSN for newborns** a pour objectif de lutter contre les asphyxies de naissance, qui causent 5 000 décès chaque année. Il s'agit ici de développer la connaissance des protocoles médicaux auprès des professionnels de santé et des futurs parents. [EN SAVOIR+](#)



### The Human Safety Net

Creating opportunities for a better life  
The Human Safety Net is a global movement to empower disadvantaged people. Programmes target different societal challenges, but share a common purpose: to unlock human potential by inspiring people to help people.



Par Valérie Orsoni  
et Sylvain Gariel

## La voiture autonome, un virage délicat pour les assureurs

08 OCTOBRE 2017 – LES ECHOS

D'après une étude, le nombre et le coût des sinistres pourraient être divisés par deux d'ici à 2030. Le secteur de l'assurance va devoir repenser son modèle : avec la voiture autonome, les parties prenantes dont la responsabilité pourrait être engagée en cas d'accident se trouvent démultipliées (constructeurs automobiles, équipementiers fournissant capteurs et logiciels embarqués, cyber-terrorisme ou piratage à distance des ordinateurs de bord).

Dans ce contexte, le cadre législatif régissant la responsabilité civile devrait être revu. Aujourd'hui, la réglementation des assurances basée sur les conventions de Genève (1949) et de Vienne (1968) indique que le seul responsable est le conducteur. La Commission économique des Nations Unies pour l'Europe a introduit une nouveauté en mars 2016, en imposant aux constructeurs de fournir une boîte noire inviolable, comme celles utilisées dans le monde de l'aviation, qui serait accessible gratuitement en cas d'accident.

Les assureurs n'ont pas tardé à se pencher sur le sujet. En France, **Allianz** s'est engagée sur le marché en offrant 25% de réduction pour les propriétaires de véhicules assistés et semi-autonomes. Cette stratégie s'est avérée d'ailleurs très payante.

Au-delà de la voiture autonome, « d'autres évolutions pourraient également impacter les assureurs, comme le développement de l'auto-partage, du covoiturage, ou de l'achat partagé de véhicules », indique Jean-Louis Delpérié. Une perspective qui va complètement bousculer le modèle des assureurs. **EN SAVOIR+**

## OFFRES

### Allianz et le fonds InnovAllianz développent une solution d'assurance pour les jeunes pousses

11 OCTOBRE 2017 – ASSURANCE & BANQUE 2.0

La compagnie accompagne les jeunes pousses du numérique dans leur croissance avec des offres sur mesure, sachant que l'évolution de leur modèle ou de leur activité génère de nouveaux risques.

**Allianz France** propose aujourd'hui aux start-ups une offre packagée à un prix attractif dès lors qu'elles exercent leur activité dans l'un des trois domaines suivants : développement et édition de logiciels, marketing digital et plateformes en ligne. A cela s'ajoute la condition de réaliser un chiffre d'affaires inférieurs à 500 000 euros à la souscription.

En effet, l'offre comporte une garantie de responsabilité civile professionnelle, une garantie de dommages aux biens qui assure les locaux professionnels jusqu'à 50 m<sup>2</sup> et une garantie des matériels nomades.

La rapidité de développement des start-ups génère des risques ou besoins spécifiques pour lesquels Allianz France propose des solutions adaptées : par exemple, la protection contre les conséquences d'une cyber-attaque. **EN SAVOIR+**



**WeSave**  
 investissements à venir | 01 80 49 70 00  
 conseiller@wesave.fr

Épargnez dès maintenant avec WeSave

Je souhaite investir : 500 € à 1 000 €

Déplacez le curseur pour indiquer le montant du versement initial souhaité :

500 € 1 000 € 5 000 € 10 000 € 50 000 € 100 000 €

Sur le :

- Court terme De 0 à 4 ans
- Moyen terme De 4 à 8 ans
- Long terme Plus de 8 ans

Continuer

## WeSave tempère son positionnement haut de gamme

09 OCTOBRE 2017 – L'AGEFI

Pour capter la clientèle friande de conseil automatisé, la FinTech a fait passer son ticket d'entrée de 10 000 à 300 euros.

« Le palier de 10 000 euros, relativement élevé pour internet, était normal pour de la gestion patrimoniale. En France, le souscripteur d'assurance vie a en moyenne 53 ans. Nous voulions aller chercher cette clientèle déjà équipée en produits d'épargne, dans les banques privées. », note Jonathan Herscovici, co-fondateur et président d'**Anatec**, la FinTech qui a créé l'offre **WeSave**. Cependant, ces épargnants sont peu réceptifs à la publicité en ligne et durs à convaincre. « Cette clientèle a besoin d'être rassurée en permanence », poursuit-il.

Parallèlement, des clients de moins de 40 ans faisaient appel à la start-up pour souscrire des produits avec une enveloppe de 5 000 euros.

Pour éviter de perdre des parts de marché, la société a mis en place dès novembre 2016 des offres promotionnelles (souscription possible dès 500 euros). « L'avantage est que cette clientèle est plus autonome, souligne le cofondateur. Elle souscrit sur mobile ou tablette et communique par chat ». Un segment de clientèle moins rentable, mais « c'est un pari sur le long terme », estime Jonathan Herscovici. **EN SAVOIR+**

## DISTRIBUTION

### UBS inaugure un format d'agence pop-up

12 OCTOBRE 2017 – L'AGEFI

**UBS** inaugure un nouveau format de filiale inédit en Suisse. Pendant plusieurs mois, la banque va offrir aux étudiants un espace urbain où ils pourront découvrir le monde du digital banking, et profiter d'offres de co-working.

UBS est la première banque suisse à inaugurer le 13 octobre un format d'agence innovateur. Pendant trois mois et demi, l'**UBS Concept Space** offre aux étudiants un espace aux utilisations variées, consacré notamment aux travaux en commun, aux transferts de connaissances et aux échanges sociaux. Des manifestations culturelles auront également lieu deux soirs par semaine.

Le **Concept Space+** permet aux étudiants de découvrir le digital banking d'UBS. Les conseillers UBS profitent de différents ateliers interactifs pour présenter de nombreux produits digitaux. D'ailleurs les étudiants peuvent souscrire sur place à un package bancaire gratuit.

« En tant que banque, nous devons évoluer en permanence et nous adapter aux nouveaux besoins de nos clients. Avec l'**UBS Concept Space+**, nous sortons volontairement des cadres établis », explique Roger von Mentlen, responsable du Personal Banking.

**EN SAVOIR+**





## Quand les commerçants se transforment en distributeurs d'argent

12 OCTOBRE 2017 – LES ECHOS

Lors d'un paiement par carte en caisse, les particuliers pourront aussi, courant 2018, demander des espèces à l'hôtesse de caisse qui fera ainsi office de distributeur de billets manuel.

Ce service, plus communément appelé « cashback », ne devrait toutefois pas être opérationnel dès le début de l'année prochaine car ses modalités doivent encore être précisées. Le Trésor a en septembre une consultation avec les différents acteurs de l'industrie des paiements et la divergence de vue entre les commerçants et les banques promet d'intenses débats.

Le montant maximum que les particuliers pourraient obtenir en caisse serait limité à 60 euros. Mais la mise en place du cashback entraînera des investissements informatiques pour séparer l'achat du client de sa demande de cash, que le Trésor voudra tracer. Ce coût, ni les banques ni les commerçants ne veulent en entendre parler aujourd'hui.

« Il faut prendre soin à ce que le cashback n'incite les particuliers à recourir aux espèces alors même que le paiement sans contact entre dans leurs habitudes », souligne Jérôme Raguénès, directeur du département numérique - systèmes et moyens de paiement de la Fédération bancaire française (FBF). Introduire ce nouveau service sans bouleverser les équilibres actuels, c'est tout l'enjeu des négociations des prochaines semaines. [EN SAVOIR+](#)

## DIGITAL

### La robotisation rebat les cartes dans les usines de traitement des banques

10 OCTOBRE 2017 – LES ECHOS

Le développement d'outils d'automatisation qui déchargent les salariés de certaines tâches répétitives dans les back-offices est une rupture majeure. Elle contraint les banques à repenser leurs stratégies pour optimiser leurs coûts.

« **HSBC, UBS, EUROCLEAR** ou encore **Crédit Suisse** ont installé des équipes en Pologne ces dernières années pour profiter du coût du travail et de la qualité des formations, avec le Brexit la vague pourrait se renforcer. C'est une occasion pour les groupes de repenser leur organisation », estime Pawel Panczyj, directeur général de l'**ABSL** (l'association polonaise des services aux entreprises).

Qu'il s'agisse de banques américaines ou de banques françaises, les vagues de délocalisations des opérations de traitement n'ont pas eu de retours très concluants. C'est pourquoi elles reviennent à une stratégie de localisation et d'automatisation. En effet « avant de transférer des activités dans d'autres pays, les banques regardent désormais ce qu'elles peuvent automatiser et parfois l'équation n'est plus en faveur de la délocalisation » détaille Philippe Guyonnet, directeur exécutif chez Accenture.



D'ailleurs les travaux sont en cours dans certaines banques. Par exemple, **Natixis** vient de présenter son assistant virtuel qui va être déployé dans les back-offices de ses activités de marché et de financement. Cet outil prend en charge des actions simples de reporting. De quoi libérer les salariés de tâches fastidieuses, mais aussi générer de nouvelles économies. **EN SAVOIR+**



## Saxo Bank fait le pari de l'open banking pour se diversifier

09 OCTOBRE 2017 – L'USINE DIGITALE

La banque spécialisée dans l'investissement et le trading en ligne mise sur une architecture ouverte et une interconnexion avec les FinTechs et les néobanques pour toucher une plus large clientèle que sa cible historique.

Historiquement, la cible de la banque danoise **Saxo Bank** est le trader actif, c'est-à-dire un client dont plus de 50% des transactions s'effectuent sur des produits à marge. Désormais, la banque s'apprête à lancer le PEA (plan d'épargne en actions) sur le marché français afin d'élargir son offre. Un moyen d'attirer les investisseurs actifs, en plus des traders actifs.

En parallèle, Saxo Bank multiplie également les partenariats avec d'autres établissements bancaires pour recruter de nouveaux clients. « *Ce sont des deals gagnants-gagnants. Cela nous permet de ne pas supporter les coûts de recrutement et de marketing digital pour toucher ces nouveaux clients, tout en rentabilisant notre plateforme construite il y a 25 ans* », explique Gilles Monat, directeur général de Saxo Banque France.

Aujourd'hui, le nouveau défi consiste à miser sur l'open banking. « *Cela n'a aucun sens pour une FinTech de développer une infrastructure d'accès aux marchés financiers. En revanche, elles (les FinTechs) sont très fortes sur l'expérience utilisateur. On crée donc plus de valeur à travers le partage de l'infrastructure* », détaille Gilles Monat. À travers l'open banking, Saxo Bank espère donc toucher toutes les catégories d'investisseurs, des plus actifs au plus passifs. **EN SAVOIR+**

## PAIEMENTS

### Les Canadiens sont les champions du monde en matière de paiement électronique

11 OCTOBRE 2017 – HUFFPOST CANADA



Le Canada devient de plus en plus une société championne du paiement électronique, plus que n'importe quel autre pays, selon plusieurs études.

D'après une étude du site **Forex Bonuses**, le Canada serait le pays le plus avancé dans le monde par rapport aux paiements sans argent, écartant de peu la Suède et le Royaume-Uni.

La deuxième étude, faite pour **Visa** par Roubini ThoughtLab, a analysé 100 villes à travers le monde et a identifié Toronto et Ottawa comme des leaders digitaux dans

le domaine des paiements. « *Sans une base en paiements électroniques, les villes ne seront pas capables de pleinement saisir leur futur digital* », selon l'analyste. Il apparaît qu'avoir une approche sans argent donnerait un élan à l'économie. Dans les 100 villes analysées, les consommateurs et les entreprises sauveraient jusqu'à 3,2 milliards d'heures entre aujourd'hui et 2032 et les bénéfices nets économiques équivalraient à 470 milliards de dollars US grâce à des paiements numériques. De plus, l'économie des villes croîtrait de 3% en moyenne avec ces nouveaux paiements digitaux.

Toutefois, dans une étude publiée plus tôt cette année par Paiements Canada, seulement la moitié des Canadiens ont dit être prêts à aller vers un monde sans argent. Plusieurs ont exprimé leurs inquiétudes quant à la vie privée et la sécurité des informations personnelles en ligne. **EN SAVOIR+**

## RÉGLEMENTAIRE

### Assurance-vie : les recommandations du superviseur européen sur la vente à distance

11 OCTOBRE 2017 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Dans le cadre de la directive sur la distribution d'assurance (DDA), l'EIOPA publie des lignes directrices définissant les produits « non-complexes » autorisés à être vendus à distance. La DDA doit être transposée par les Etats-membres d'ici le 23 février 2018.

L'avis technique publié en février 2017 impose aux distributeurs d'assurance de vérifier, avant de le vendre, qu'un produit d'investissement basé sur l'assurance est adapté aux besoins et à la situation du client. En clair, cela concerne notamment les contrats d'assurance-vie en unités de compte, ou d'assurance-vie avec participation aux bénéfices comme les fonds euros.

L'article 30 de la DDA autorise les Etats-membres de l'UE à déroger à cette obligation d'évaluation préalable dans le cadre des transactions de simple exécution, c'est-à-dire les ventes en ligne ou par téléphone et uniquement pour les produits d'investissement dont les caractéristiques ne sont pas complexes.

Non-contraignantes pour les assureurs, ces lignes directrices de l'EIOPA s'adressent aux autorités nationales de supervision des pays ayant décidé de déroger à l'obligation préalable d'évaluation du produit pour la vente à distance. Elles disposent de deux mois à compter de leur publication pour notifier au superviseur européen si elles s'y conforment ou non.

Les assureurs français ne sont a priori pas concernés. En effet, les dispositions du code des assurances imposent déjà aux distributeurs d'assurance dans l'Hexagone des obligations semblables à celles de l'article 30 de la DDA, en matière d'évaluation préalable de l'adéquation du produit d'investissement proposé. **EN SAVOIR+**





## Obsèques, dépendance : la FFA met en place des dispositifs de recherche des contrats

12 OCTOBRE 2017 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Après la recherche des bénéficiaires des contrats d'assurance-vie non réclamés, l'Association pour la Gestion des Informations sur le Risque en Assurance (**AGIRA**), mandatée par la profession, étend ses missions à la recherche des contrats obsèques et dépendance.

4,5 millions de Français sont aujourd'hui couverts par un contrat destiné au financement des obsèques et 1,6 million par un contrat dépendance en garantie principale. Mais leurs proches n'en sont pas toujours informés ! Pour remédier à cela, les assureurs membres de la Fédération Française de l'Assurance (FFA) ont décidé de mettre en place deux dispositifs de recherche de ces contrats.

Le premier permettra aux proches d'une personne décédée de savoir si cette dernière bénéficiait d'un contrat obsèques. Le second aidera le représentant légal d'une personne en situation de perte d'autonomie de savoir si celle-ci bénéficie d'un contrat dépendance en garantie principale. Les délais de réponse annoncés sont de 3 jours pour les contrats obsèques et un mois pour les contrats dépendance.

« La mise en place de ces deux dispositifs répond à un engagement des assureurs à se mobiliser pour faciliter la vie des Français, qui plus est, dans des moments particulièrement difficiles », selon Bernard Spitz, président de la FFA. **EN SAVOIR+**



## Banques et FinTech : Bruxelles veut s'assurer d'une concurrence saine

09 OCTOBRE 2017 – IT ESPRESSO

Les banques et leurs associations représentatives se sont-elles rendues coupables de pratiques anticoncurrentielles vis-à-vis des FinTechs en leur restreignant l'accès à certaines données de clients ? La Commission européenne ne l'exclut pas.

La Commission européenne craint d'ailleurs que les banques n'aient pas intégré les dispositions de la directive européenne qui doivent s'appliquer au 13 janvier 2018 et qu'elles n'ouvrent pas l'accès à leur système d'information. L'UE envisageait en plus de généraliser cette méthode, à savoir l'utilisation par les FinTechs des données d'identification des clients pour accéder à leurs comptes.

Toutefois, le sujet fait débat. Avec la casquette de président de la Fédération bancaire de l'UE, Frédéric Oudéa en a demandé l'interdiction, estimant qu'elle donnerait accès à de nombreuses informations confidentielles « en contradiction avec les règles les plus élémentaires de protection des données ». Il recommande que les interactions se fassent par des interfaces de programmation (API).

Du côté du BEUC (Bureau européen des unions de consommateurs), on s'oppose au recours des API qui entraînerait une fragmentation des interfaces favorisant les acteurs installés. **EN SAVOIR+**

## RAPPROCHEMENTS

### Des FinTechs se prêtent main forte dans le crédit

11 OCTOBRE 2017 – LES ECHOS

Au salon londonien **Lendit** dédié aux spécialistes du crédit en ligne, plusieurs acteurs ont mis en avant les alliances qu'ils ont nouées avec d'autres jeunes pousses de la finance.

Les FinTechs n'hésitent pas à se serrer les coudes pour se faire une place aux côtés des banques sur le marché du crédit. Au salon de Londres, plusieurs plateformes ont mis en avant leurs alliances avec d'autres FinTechs. « *A ce stade, l'objectif de ces partenariats est de combiner différents domaines d'expertise pour construire le meilleur produit possible pour le consommateur* », analyse Raffael Johnen, directeur général de la plateforme allemande **Auxmoney**. Elle travaille aujourd'hui avec des banques traditionnelles pour vendre ses crédits mais aussi avec la néo-banque allemande **N26**.

La plate-forme britannique **Iwoca**, spécialisée dans le prêt à court terme pour les TPE, a également annoncé son partenariat avec **Tide**. Cette toute jeune pousse propose aux entreprises un compte-courant et des services de gestion de leurs finances et de leurs factures. Avec ce dispositif, les clients de Tide pourront accéder facilement à un crédit d'Iwoca.

« *Nous aimons nouer des partenariats avec les FinTechs, car cela va beaucoup plus vite qu'avec de grandes banques* », ajoute de son côté Tamaz Georgadze, le patron de la plateforme allemande de placements en ligne **Raisin**. « *C'est plus innovant, nous pouvons ainsi développer des solutions qui n'étaient pas sur le marché auparavant et nous pensons qu'elles sont davantage orientées vers le service du client* », poursuit-il. **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**