

LE BULLETIN DE VEILLE

Numéro
373

13 SEPTEMBRE 2019



SOMMAIRE

○	INSOLITE	3
	LARGUER DES BILLETS PAR HELICOPTERE, L'ARME NUCLEAIRE DES BANQUES CENTRALES	3
○	ACTUALITES	3
	HSBC CHERCHERAIT A SE SEPARER DE L'EX-CCF EN FRANCE	3
	LA CONCERTATION ECHOUE SUR LE DEMARCHAGE TELEPHONIQUE	4
○	OFFRES	4
	LANCEMENT DU PER : CREDIT MUTUEL AUX AVANT-POSTES	4
	STRIPE SE MET AU CREDIT	5
○	DISTRIBUTION	5
	AXA : UNE FILIALE VA DEVENIR UN COURTIER	5
	NICE : INAUGURATION DE LA PREMIERE AGENCE D'ASSURANCE PHYGITALE, PIONNIERE AU SEIN DU GROUPE GENERALI	6
○	DIGITAL	6
	QUAND LA BANQUE MOBILE INNOVE VRAIMENT	6
○	PAIEMENTS	7
	DAIMLER TRUCKS : UN CAMION DOTE D'UNE IDENTITE NUMERIQUE POUR AUTOMATISER PAIEMENTS ET ACTES ADMINISTRATIFS	7
	FAUX DEPART POUR L'« OPEN BANKING » A LA FRANÇAISE	7
○	REGLEMENTAIRE	8
	ASSURANCE VIE : « IL FAUT RENONCER AUX PRODUITS EN EUROS » (ACPR)	8
○	RAPPROCHEMENTS	8
	APICIL PREND LE CONTROLE D'UN SPECIALISTE DE PRODUITS STRUCTURES	8
	PROTECTION SOCIALE DES MILITAIRES : UNE NOUVELLE FEDERATION VOIT LE JOUR	9

INSOLITE



Larguer des billets par hélicoptère, l'arme nucléaire des banques centrales

12 SEPTEMBRE 2019 – LES ECHOS

Dans un scénario de lutte contre la déflation, Milton Friedman imaginait dans les années 1960 des billets jetés à la population depuis un hélicoptère. L'idée fait son chemin mais les blocages sont nombreux.

L'idée est de distribuer de l'argent directement aux ménages pour stimuler la consommation, et donc faire revenir l'inflation. Il s'agit d'éviter de passer par le canal de transmission classique de la politique monétaire, le crédit bancaire, quand celui-ci devient inefficace.

En cette fin d'été 2019, la question de savoir si les nouvelles mesures de politique monétaire que prendra la **BCE** auront un effet important sur l'activité économique est posée. Si ce n'est pas le cas, le largage de valises de billets par hélicoptère (ou plus probablement l'envoi d'un chèque par la banque centrale nationale à chaque ménage de la zone euro) reviendra sur le devant de la scène.

Le directeur de l'**ONG Positive Money**, qui milite pour cette forme de relance économique, estime que, pour être efficace, il faudrait que ce plan représente l'équivalent de 3% du PIB de la zone euro environ, ce qui reviendrait à donner à chaque adulte 1 000 euros. **EN SAVOIR+**

ACTUALITES



HSBC chercherait à se séparer de l'ex-CCF en France

11 SEPTEMBRE 2019 – LES ECHOS

HSBC préparerait la mise en vente de ses activités de banque aux particuliers en **France**, soit 250 agences et 3 000 collaborateurs sur le territoire. Les activités de marché ne seraient pas concernées.

Dix-neuf ans après son achat du **Crédit Commercial de France**, le géant britannique **HSBC** serait sur le point de sortir du marché français de la banque aux particuliers. Ce serait « *une des premières actions stratégiques sous son nouveau patron intérimaire, Noel Quinn* », souligne le **Wall Street Journal**.

Sur le fond, une telle décision ne serait pas nécessairement surprenante. HSBC a enregistré l'année dernière une perte de 17 millions d'euros sur le marché français, après un bénéfice de 177 millions l'année précédente.

De sources internes, rien n'a été présenté à ce stade aux partenaires sociaux. « *On n'est pas au courant* », a confirmé un responsable syndical français. Le géant britannique né à **Hong Kong** a fermé plus de 100 activités depuis 2011 et est sorti de plus de 22 pays sur la même période. **EN SAVOIR+**



ACTION UFC-QUE CHOISIR
[Démarchage téléphonique en assurance](#) • [Les pouvoirs publics doivent mettre fin aux pratiques toxiques](#)

Alors que l'examen à l'Assemblée nationale de la proposition de loi portant sur l'encadrement des appels à visées commerciales a été reporté à janvier...

La concertation échoue sur le démarchage téléphonique

10 SEPTEMBRE 2019 – LES ECHOS

Plusieurs associations de consommateurs demandent l'interdiction de cette pratique commerciale, dénonçant une explosion des abus sur les personnes âgées. Le **Comité consultatif du secteur financier**, qui rassemble les acteurs du secteur, s'est déjà réuni. Aucune décision n'a été prise.

L'histoire est toujours la même. Un courtier appelle une personne âgée et lui propose de souscrire un contrat d'assurance (santé, prévoyance...). Souvent isolée, celle-ci accepte, sans forcément avoir compris dans quoi elle s'engageait.

L'assurance se prête particulièrement à ce genre d'abus : le Code de la consommation n'oblige pas de retourner un document papier signé pour s'engager. L'accord du client peut être oral. « *C'est un vrai piège. Le client est mal préparé lorsqu'il souscrit par téléphone* », considère Matthieu Robin, en charge du dossier pour l'association **UFC-Que Choisir**.

Les associations dénoncent aussi le mécanisme de rémunération des courtiers, « *en partie liée à la non-résiliation du contrat par l'assuré* », de sorte que « *tout est fait pour dissuader les consommateurs d'y mettre fin* ». En attendant son éventuelle interdiction, les associations demandent l'obligation de conservation de « *l'intégralité des enregistrements téléphoniques des démarchages* ». **EN SAVOIR+**

OFFRES

Lancement du PER : Crédit Mutuel aux avant-postes

10 SEPTEMBRE 2019 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

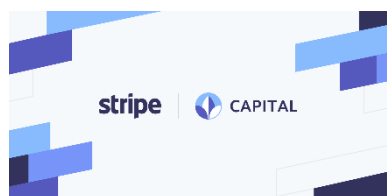
Le groupe sera prêt dès le 1^{er} octobre avec des produits couvrant les trois compartiments de versement, grâce à une collaboration entre les **ACM** et **CM-CIC Epargne Salariale**.

Crédit Mutuel fera partie des rares acteurs à proposer un **Plan d'Épargne Retraite (PER)** opérationnel sur les trois compartiments dès le mois d'octobre. « *C'est indispensable. Vu l'engouement généré et notre place sur le marché, on ne peut pas se permettre d'être en retard* », déclare Rémi Boeglin, directeur général de **Crédit Mutuel Epargne Salariale**.

Pour cela, Crédit Mutuel Epargne Salariale a travaillé en coordination avec les **Assurances du Crédit Mutuel**, sur l'offre commerciale et les développements informatiques. Une convergence qui permet selon Rémi Boeglin d'adopter une approche de type « *ingénierie sociale* » avec les entreprises clientes.

L'entreprise voit dans la couverture médiatique et le fort écho de la réforme une occasion d'inciter ses clients à transférer leur épargne personnelle sur les nouveaux PER, afin de profiter d'une gamme de fonds plus variés et moins chers. **EN SAVOIR+**





Stripe se met au crédit

08 SEPTEMBRE 2019 – C'EST PAS MON IDÉE !

A l'instar de **PayPal**, **Square**, **Amazon...**, **Stripe** capitalise sur sa connaissance des entreprises pour leur offrir les solutions de crédit qu'elles ont fréquemment des difficultés à obtenir auprès des institutions financières.

Stripe Capital reprend à l'identique les principes développés par ses aînées : les commerçants utilisant son module d'encaissement en ligne, directement ou non, peuvent solliciter une avance de trésorerie, obtenir une réponse en quelques secondes et recevoir les fonds sur leur compte dans les 24h.

La décision d'accorder le prêt, repose entièrement sur une analyse des ventes du demandeur, déterminées sur ses rentrées financières. Il n'est pas question d'échéance, d'intérêts ou encore de pénalités de retard : seule est facturée une commission fixe et les remboursements sont prélevés sur les flux quotidiens.

Du côté des entreprises, ce sont les réticences des banques mais également la lourdeur de leurs démarches administratives qui constituent des frictions majeures dans leur quotidien et une menace pour leur survie. Du point de vue de Stripe, il est tentant d'apporter des réponses à ces inefficacités flagrantes. En effet, elles représentent pour lui à la fois une occasion de diversifier ses sources de revenus et un moyen de fidéliser ses clients existants. **EN SAVOIR+**

DISTRIBUTION



Axa : une filiale va devenir un courtier

06 SEPTEMBRE 2019 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Une filiale d'**Axa France** a entrepris des démarches auprès du régulateur pour passer de société d'assurance au statut d'intermédiaire immatriculé à l'**Orias**. Une opération encouragée notamment par **Solvabilité 2**.

Direct Assurance, la filiale d'assurance directe détenue à 100% par le groupe **Axa**, changera prochainement de dénomination sociale. Elle devrait évoluer, d'ici la fin de l'année, de société d'assurance à intermédiaire en assurances.

Concrètement, la société d'assurance **Avanssur**, qui exploite actuellement la marque commerciale Direct Assurance, transférera l'ensemble de ses contrats auto et habitation à l'entité **Axa France IARD**, ce qui représentera un volume d'un peu plus d'un million de contrats.

Cette opération s'inscrit dans le cadre d'un projet d'optimisation du capital mené par **Axa** : « Cette initiative dont la finalisation est prévue à la fin de l'année, vise globalement à une rationalisation du nombre de bilans d'assurance du groupe Axa en France afin de répondre aux contraintes opérationnelles imposées par Solvabilité 2 », indique **Axa France**. Il est à noter que les fonds propres de Direct Assurance ne feront pas l'objet d'un transfert à Axa France IARD. « Il n'y aura donc aucun impact pour les clients (produits, garanties, services et prix) et les effectifs d'Avanssur », précise Axa France. **EN SAVOIR+**

Benjamin Chabrier

@BenjaminChabrier

Suivre

Inauguration de la première agence phygital Generali à
#Nice @argusassurance #InaugurationGeneraliNice



09:52 - 5 sept. 2019

Nice : Inauguration de la première agence d'assurance phygitale, pionnière au sein du groupe Generali

08 SEPTEMBRE 2019 – GENERALI.FR

L'agence a été inaugurée en présence de Christian Estrosi, Maire de **Nice**, de Jean-Laurent Granier, PDG de **Generali France**, et de 300 invités. Il s'agit d'une « agence étendard » en matière d'usages numériques, au sein d'un Groupe ayant placé au cœur de sa transformation la complémentarité entre distribution physique et usages digitaux.

L'agence de **Nice-Métropole** est le résultat d'un projet entrepreneurial mené par 3 agents généraux de **Generali**. Dans un monde de plus en plus digital, les agents généraux ont souhaité être parmi les premiers à expérimenter le nouveau concept que Generali veut déployer pour ses agences : un lieu ouvert dédié au dialogue avec les clients, mêlant innovation et usages digitaux.

En plus des activités traditionnelles de conseil et de souscription de contrats, les clients de l'agence peuvent par exemple déjà expérimenter un casque de réalité virtuelle, des hologrammes, des social walls ou encore des lunettes connectées.

Ces innovations sont appelées à évoluer et à être renouvelées dans l'agence, permettant ainsi aux clients et autres parties prenantes de Generali de contribuer à l'amélioration et à la généralisation des innovations jugées les plus pertinentes. Generali entend poursuivre et accélérer cette politique d'investissement, au plus près des clients. [EN SAVOIR+](#)

DIGITAL

Quand la banque mobile innove vraiment

11 SEPTEMBRE 2019 – C'EST PAS MON IDEE !

Depuis que le smartphone existe, les institutions financières se sont évertuées à créer des applications. Dans la plupart des cas, elles se sont contentées de transposer leurs fonctions existantes. Aujourd'hui, **CommBank** montre comment il est aussi possible d'inventer une vraie banque mobile.

La dernière incarnation de **CommBank** est un module de recommandation personnalisée à l'arrivée des remboursements d'impôts. Une fois par an, l'administration restitue aux contribuables l'excédent de leurs versements par rapport à leur déclaration de revenus. Quand la manne tombe, beaucoup de bénéficiaires sont tentés de se faire plaisir, sans trop réfléchir.

Selon leur situation individuelle, le coach intelligent intégré va en effet leur suggérer la meilleure utilisation possible des fonds recouverts dès qu'ils sont portés au crédit de leur compte.

L'approche est relativement triviale mais elle ne peut être envisagée que sur smartphone, où la convergence de plusieurs facteurs est indispensable pour la concrétiser : automatisation, temps réel et personnalisation. [EN SAVOIR+](#)



Goal Tracker helps you become a better saver.

PAIEMENTS



Daimler Trucks : un camion doté d'une identité numérique pour automatiser paiements et actes administratifs

10 SEPTEMBRE 2019 – DECISION ATELIER

Dans le cadre d'un projet pilote, **Daimler Trucks** donne au camion une identité numérique dotée de capacités juridiques. Le camion est en mesure de s'identifier lui-même pour simplifier certaines démarches administratives et réaliser de manière automatique des opérations de paiement.

Daimler Trucks poursuit la numérisation de ses camions avec un projet pilote qui consiste à faire communiquer ses véhicules avec des organismes externes.

Le constructeur a mis au point les solutions prototypes **Truck-ID** et **Truck Wallet**. La première permet d'identifier le camion. Elle agit comme une véritable carte d'identité intégrée pouvant fournir une signature unique dans le cadre d'une opération. La seconde peut contenir de l'argent virtuel pour les paiements, mais aussi toutes sortes de cartes de paiement, tout cela sous forme numérique.

« Notre objectif est qu'à l'avenir les camions soient capables d'agir seuls dans un certain nombre d'applications. Les chauffeurs pourront alors se concentrer davantage sur leur conduite, alors que les entreprises de transport pourront diminuer leurs tâches administratives et sécuriser leurs procédures. C'est le chemin à suivre dans le cadre du développement du camion totalement autonome » commente Helge Königs, en charge du projet Truck Wallet chez Daimler Trucks. [EN SAVOIR+](#)

Faux départ pour l'« open banking » à la française

09 SEPTEMBRE 2019 – LES ECHOS

Ce devait être la révolution de la banque en Europe. Mais la directive DSP2 sur l'accès aux données bancaires ne sera pas totalement appliquée le 14 septembre. Les autorités françaises devraient accorder un délai de quatre mois aux banques et fintech pour se mettre aux normes.

Le grand big bang de « l'open banking » attendra. Alors que **DSP2** devient contraignante, les banques et les fintech ne sont pas encore totalement prêtes à franchir le pas en **France**. Conséquence directe, les autorités entendent leur donner un peu plus de temps pour continuer à s'adapter.

La DSP2 prévoit justement de renforcer la sécurité de l'accès au compte du client, le « simple » mot de passe n'étant plus suffisant et les fintech devant être « certifiées ». Or, pour l'heure, banques et fintech ne se sont pas encore mises d'accord sur les nouvelles conditions de cet accès ultra-sécurisé.

En attendant le prochain bilan d'étape en France, prévu en janvier 2020, tous les acteurs sont d'accord sur un point : aller de l'avant et mettre en musique « l'open banking ». [EN SAVOIR+](#)

REGLEMENTAIRE

Assurance vie : « Il faut renoncer aux produits en euros » (ACPR)

10 SEPTEMBRE 2019 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Alors que le taux à 10 ans de la **France** est passé symboliquement en territoire négatif, Bernard Delas, vice-président de l'**ACPR** met en garde les assureurs vie et dommages face à la diminution des rendements des actifs.

Les assureurs sont habitués à piloter leur activité vie et dommages dans un environnement de taux bas. Mais depuis plusieurs semaines, ces derniers font face à une situation nouvelle : celle des taux négatifs.

Cette situation nouvelle interpelle l'**ACPR** : « *les taux bas sont un sujet de préoccupation majeur. Nous vivons avec des taux très bas depuis plusieurs années. Le taux français à 10 ans vient même d'entrer en territoire négatif. Ce phénomène inédit se prolonge et rien n'indique qu'il se terminera rapidement* », souligne Bernard Delas.

En assurance vie, « *la pression est de plus en plus forte sur les frais de gestion et de distribution. [...] La baisse du rendement des actifs rend par ailleurs nécessaire la poursuite du mouvement de baisse des taux de revalorisation des contrats déjà engagé depuis plusieurs années. Mais cela ne suffira pas* », prévient Bernard Delas pour qui les adaptations viendront sur le positionnement des offres, en particulier le fonds euros : « *Il faudra aussi renoncer aux produits en euros offrant une protection du capital et une liquidité permanente. Les assureurs devront imaginer de nouvelles offres et, habituer leurs clients à prendre une part de risque* ». **EN SAVOIR+**

RAPPROCHEMENTS

Apicil prend le contrôle d'un spécialiste de produits structurés

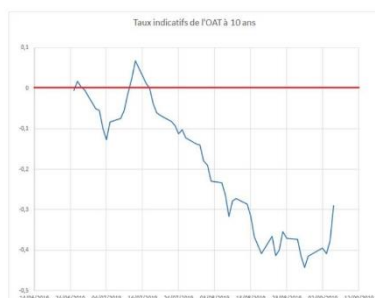
10 SEPTEMBRE 2019 – L'AGEFI ACTIFS

Cette opération permet au groupe d'acquérir une société de conseil et de courtage de produits structurés sur mesure.

Le groupe **Apicil** spécialisé dans la protection sociale vient d'annoncer la conclusion d'un protocole d'accord avec la société **Equitim**, en vue de prendre une participation significative dans le capital de celle-ci. Cette opération s'inscrit dans le cadre de son plan stratégique **Défis 2020**.

En pratique, le management actuel reste au capital et investi dans le développement de la société. Par ailleurs, les partenariats avec les plateformes d'assurance-vie et de comptes-titres sont préservés.

Le groupe Apicil pointe un contexte durable de taux bas, dans lequel la classe d'actifs des produits structurés rencontre un intérêt croissant avec une hausse continue de sa part de marché dans les allocations. **EN SAVOIR+**



Source : Banque de France



LES ACTEURS TÉGO

Tégo se mobilise pour faire évoluer la protection sociale de la communauté Défense - Sécurité.
Partageant des valeurs communes et animés d'une dynamique de complémentarité, six acteurs historiques de la protection sociale de la communauté Défense Sécurité ont choisi de relever ensemble les défis posés par un contexte en forte évolution en créant la Fédération Tégo.

Protection sociale des militaires : une nouvelle fédération voit le jour

11 SEPTEMBRE 2019 – L'ARGUS DE L'ASSURANCE

Selon nos informations, l'assemblée générale de la Fédération **Tégo**, association qui réunit les acteurs de la protection sociale de la communauté Défense-sécurité, vient de procéder à un changement de nom. Objectif : rassembler au-delà de sa famille d'origine, l'**AGPM** et le **GMPA**, autour d'un projet institutionnel commun.

L'assemblée générale de la Fédération **Tégo** a entériné le changement de nom de l'association, rebaptisée « *Jonxio* ». La Fédération Tégo avait engagé ce chantier de refondation dans la perspective de la fusion des associations souscriptrices du **GMPA** et de l'**AGPM** au 1er janvier 2020 sous la marque commerciale « *Tégo* » afin de ne pas brouiller les messages.

Pour rappel, la Fédération Tégo avait été créée en 2015 avec l'objectif institutionnel de promouvoir la prévoyance auprès des personnels de la communauté de défense-sécurité et de porter leurs intérêts auprès des pouvoirs publics et des acteurs de l'économie sociale.

Avec « *Jonxio* », la fédération, qui reste présidée par le général Patrick Felten, affiche de nouvelles ambitions. Au premier rang desquelles, le rassemblement le plus large possible en termes d'adhérents. Certains rêveraient d'en faire une sorte de « *syndicat professionnel* » dédié à la protection sociale de la communauté défense-sécurité **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