

Les Histoires de demain par TNP

Régulation financière

Saison 2





Guillaume CAZAURAN

Partner

Allons-nous vers un krach réglementaire ?

Nous sommes profondément convaincus que le mouvement de régulation du Secteur Financier qui était nécessaire au vu des conséquences dramatiques des excès des années 2000 qui ont trouvé leur paroxysme avec la crise de 2008, doit trouver son point d'équilibre car on assiste à une sorte d'emballement et de sur-régulation depuis 3 ans. Rappelons que cette hyper-régulation ne touche pas que le secteur financier (400 000 normes régissent maintenant l'économie française).

Les *Histoires de demain* par TNP sur la régulation révèlent encore une fois que le Secteur Financier ne voit plus de limites à cette évolution normative et que l'Assurance qui semblait épargnée ne l'est plus. L'efficacité en termes de réduction des risques ne trouve grâce aux yeux des professionnels que dans le domaine de la liquidité et du risque de crédit et de solvabilité pour les assureurs. Les impacts sur les *business model* et sur la rentabilité des établissements financiers sont à juste titre jugés très importants et le coût de la mise en conformité en croissance exponentielle.

Pour autant, quels sont les indices d'un changement de paradigme en matière de régulation du secteur financier ?

- Les régulateurs doutent eux-mêmes des résultats de leurs propositions et prennent de plus en plus de précautions sous la forme de tests et de recueil d'avis de la profession avant de publier de nouveaux textes.
- La plupart avaient oublié que l'histoire humaine est un « système chaotique de niveau 2 » c'est-à-dire que l'économie réagit aux stimuli et même aux prédictions la concernant et se dérobe à toute prédiction exacte. MiFID 1 a été de ce point de vue une parfaite démonstration de l'incapacité du régulateur de prévoir les réactions des acteurs aux nouvelles règles du jeu imposées.
- Les textes ont de plus en plus de difficultés à recueillir

un consensus politique du fait de ce doute sur leur efficacité, d'où les reports de mise en application. La démonstration vient d'être faite avec Priips et MiFID 2. Ils peuvent d'autant moins recueillir un consensus qu'ils sont de plus en plus difficiles à lire. À titre d'exemple, le règlement CRR 2 représente 400 pages A4 qui font référence au texte de 2013. Même les experts se perdent dans ce dédale.

- Les contrôleurs de l'application de la régulation sont encore dans la dynamique de sur-régulation et sont aux limites de l'intrusion dans la gestion des établissements contrôlés. Cette impression est accentuée par la composition des JST (*Joint Supervisory Teams*) dédiées aux établissements dits significatifs qui comportent beaucoup de jeunes cadres qui ne sont pas en mesure de pondérer leur appréciation par leur connaissance sectorielle.
- Le panorama lui-même de la régulation et de la supervision est loin d'être stabilisé. La macro-régulation et supervision incarnée par le comité de Bâle et le FSB ne reposent que sur le bon vouloir des acteurs nationaux et leur angoisse éventuelle de devoir être confrontés à une nouvelle crise financière mondiale. Leur légitimité est contestée par le pouvoir démocratique (réactions des élus européens notamment).
- Les sourdes luttes d'influence de modèles financiers des grands blocs constitutifs de la Finance Mondiale ne semblent plus pouvoir être surmontées dans le cadre du nouvel accord de Bâle qui vient d'être repoussé une fois de plus.
- Le phénomène mondial de défiance à l'égard de la globalisation de l'économie et de retour à la défense des intérêts nationaux (Brexit, élections récentes aux États-Unis) ne peut que se traduire par un affaiblissement de la macro-gouvernance de la régulation et de la supervision.

Dans ce scénario plus que probable de reflux de la régulation supra-nationale, l'Europe doit réagir en transformant son système de régulation et de supervision en première ligne de défense des intérêts des établissements financiers européens :

- Relocaliser en Europe continentale l'ABE ;
- Redéfinir les responsabilités des pouvoirs démocratiques et administratifs ;
- Définir des règles de gouvernance et de fonctionnement de la régulation et de la supervision plus ancrées dans la réalité du fonctionnement des établissements financiers ;
- Améliorer la concertation et les tests avec les établissements financiers avant l'émission de nouvelles normes ;
- Créer un corps de doctrine européen cohérent en ligne avec les particularités des modèles financiers européens et un dispositif de sanctions plus dissuasif y compris pour les établissements financiers non européens.

La régulation de la régulation reste à inventer quel que soit le secteur d'activité d'ailleurs. En attendant, le panorama de la régulation mondiale du Secteur Financier risque d'être considérablement bouleversé en 2017 et l'Europe doit en profiter et non pas subir cette transformation. De ce point de vue le front européen qui s'est constitué naturellement pour contrer les américains dans les nouveaux accords de Bâle doit se maintenir et se renforcer. ■

REMERCIEMENTS

Ce document est l'aboutissement de 6 mois de travail. TNP tient à remercier l'ensemble des collaborateurs ayant contribué à sa rédaction et à la réussite de la deuxième édition des Histoires de Demain sur la réglementation financière.

Merci à Franck BACHMANN, Louis BEAULIEU, Aziz BEJAOU, Bouchra BELKHADIR, Ramzi BEN HASSINE, Florence BONNET, Junior BOULLEYS, Philippe CERISEY, Jocelyne CHETTIAR, Jean-Luc GÉRARD, Rafaël MASSIANI, Audrey PRÉVOST, Élisabeth SAUX, Yann SOILLY, Gérald VOITOT et Jérémie ZOHAR pour leur participation et leur contribution.

Et des remerciements tous particuliers à nos invités des tables rondes qui ont animé et nourri notre réflexion sur la régulation financière : Jacques BEYSSADE, Emmanuel BINET, Philippe BORDENAVE, Jean CHEVAL, François CLIN, Stéphane GIORDANO, Benoît de LA CHAPELLE BIZOT, Christophe LEBLANC, Gilles de MARGERIE, Frédéric MERON, Bernard POUY, Jean-Pierre TREMENBERT et Philippe VAYSSETTES.

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE
SUR LA RÉGULATION FINANCIÈRE 7

SYNTHÈSE ET ANALYSE DES RÉSULTATS 19
par Jean-Luc GÉRARD

LE TIERS PAYANT GÉNÉRALISÉ 24
par Yann SOILLY

DDA : UN ENCADREMENT STRICT DE LA
CONCEPTION ET DE LA DISTRIBUTION DES
PRODUITS D'ASSURANCE 25
par Franck BACHMANN et Jocelyne CHETTIAR

BÂLE IV : LES RAISONS D'UNE IMPASSE 26
par Bouchra BELKHADIR et Ramzi BEN HASSINE

DSP2 : DE L'HARMONISATION
À L'INNOVATION DES SERVICES
DE PAIEMENT 27
par Audrey PRÉVOST

4^{ÈME} DIRECTIVE EUROPÉENNE LAB/FT :
VERS UN RENFORCEMENT DE LA
TRANSPARENCE 28
par Jérémie ZOHAR

APRÈS LA CRISE DES SUBPRIMES DE 2008,
LA BULLE IMMOBILIÈRE CHINOISE 29
par Junior BOULLEYS et Rafaël MASSIANI

DONNÉES PERSONNELLES : 500 JOURS
AVANT L'APPLICATION DU GDPR,
WANTED DPO 30
par Florence BONNET

FINANCIAL STABILITY BOARD :
UN RISQUE GLOBAL À MAÎTRISER,
DES IMPACTS TRÈS CIBLÉS 32
par Gérald VOITOT

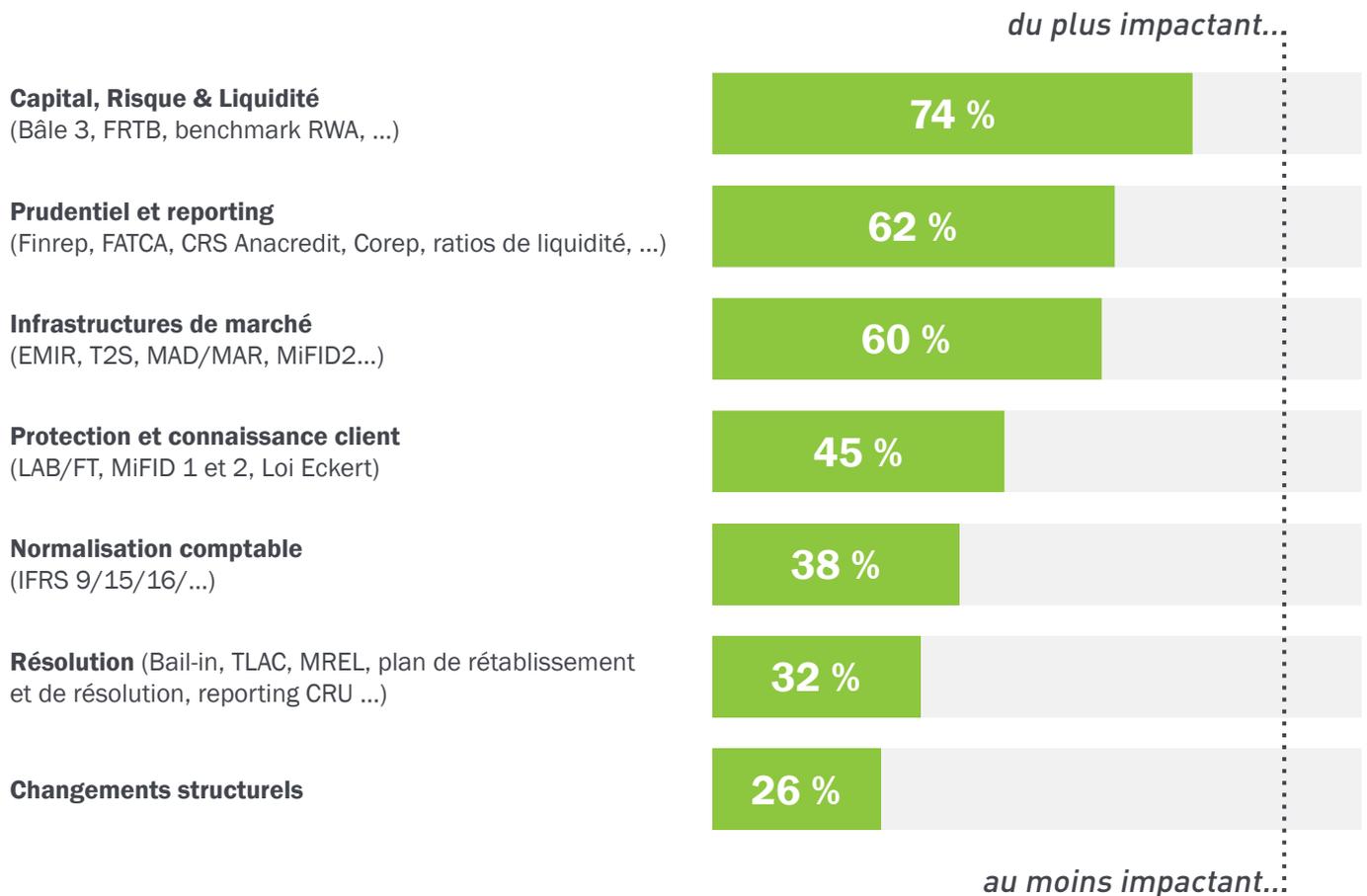
IFRS 9 : L'EMPIRE DE LA JUSTE VALEUR S'ÉTEND
AUX CRÉDITS 33
par Philippe CERISEY

MIFID 2 : QUEL AVENIR POUR
LE CONSEIL ACTION ? 34
par Aziz BEJAOUÏ

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE SUR LA RÉGULATION FINANCIÈRE



QUELLE EST VOTRE PERCEPTION DE L'IMPACT DES RÉGLEMENTATIONS DANS LES DOMAINES SUIVANTS ? (BANQUE)



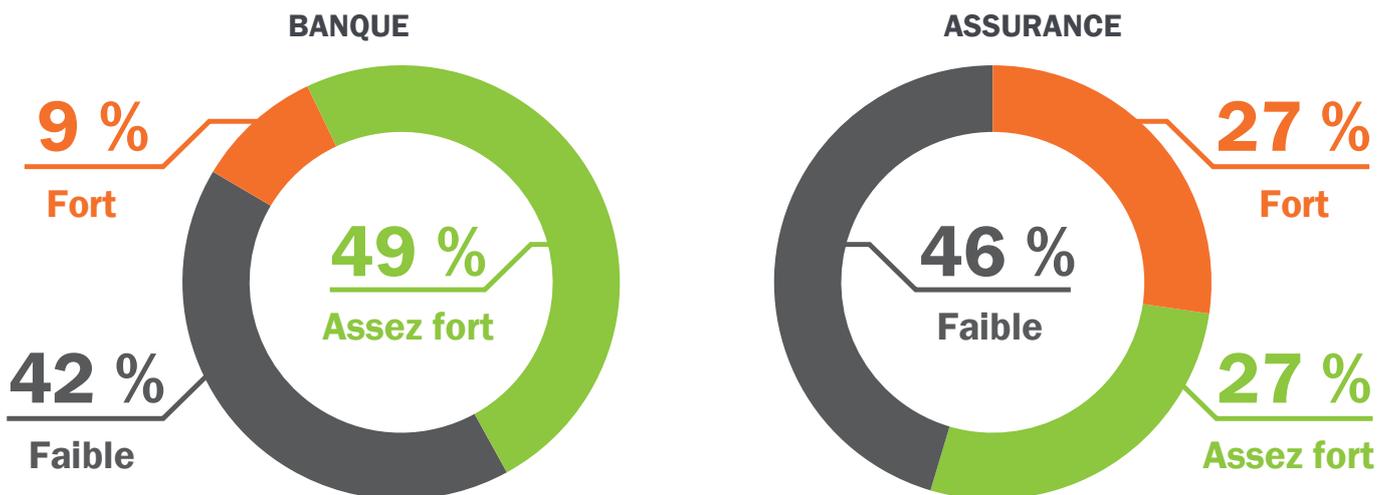
Les thèmes **prudentiels** sont jugés comme **majeurs en termes d'impact**. Comme en 2015, MIFID 2 est considérée comme une réforme **particulièrement structurante**.

QUELLE EST VOTRE PERCEPTION DE L'IMPACT DES RÉGLEMENTATIONS / RECOMMANDATIONS / NORMES DANS LES DOMAINES SUIVANTS ? (ASSURANCE)



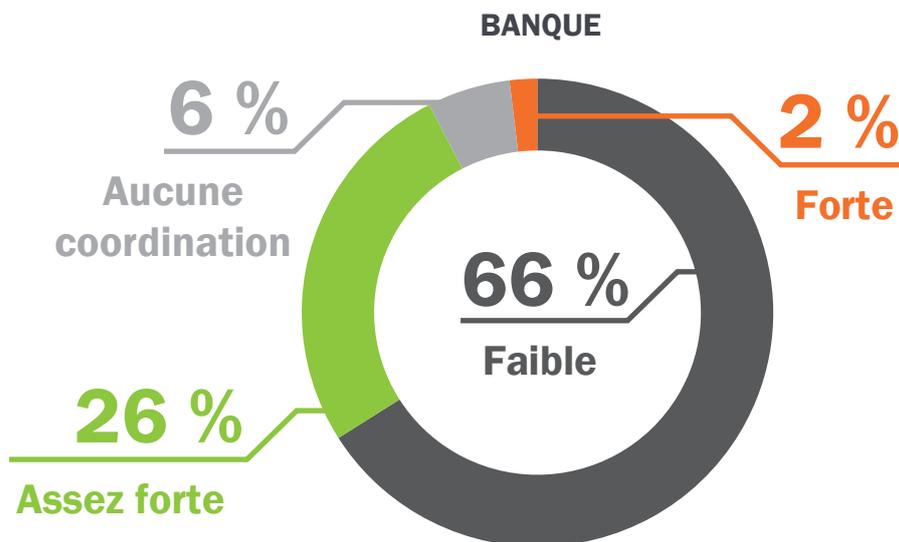
Les assureurs perçoivent **un impact fort de la réglementation** dans les domaines de la **protection et connaissance de la clientèle, les règles prudentielles/reporting**, puis dans une moindre mesure sur la **structuration du marché**.

QUEL EST, SELON VOUS, LE NIVEAU DE COHÉRENCE DES RÉGLEMENTATIONS ACTUELLES DU SECTEUR BANCAIRE ?



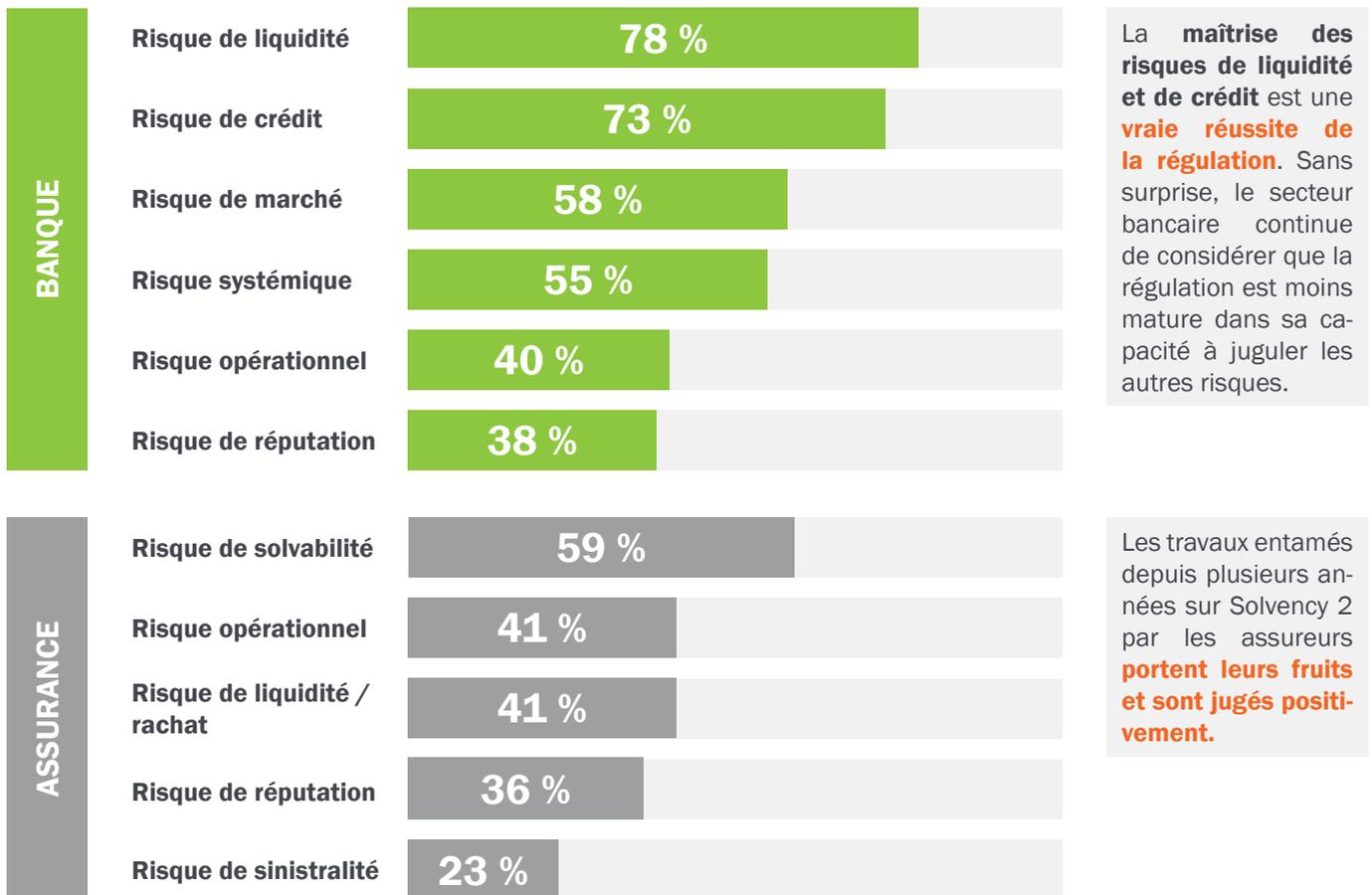
Le secteur financier (banque & assurance) reste **moyennement convaincu** de la cohérence de la régulation. Une **perception d'amélioration de la situation par les acteurs bancaires** ressort toutefois de la comparaison avec l'enquête 2015 où les banquiers avaient jugée faible la cohérence de la régulation (60 %).

COMMENT ÉVALUEZ-VOUS LE NIVEAU DE COORDINATION ENTRE LES RÉGULATEURS ?

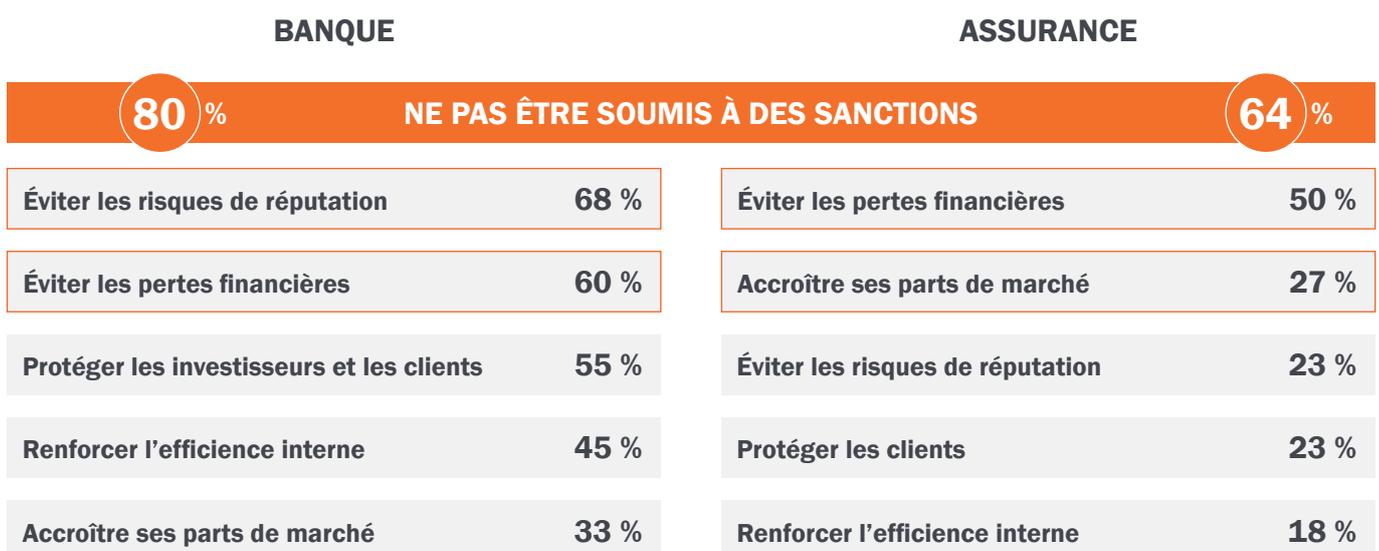


Les banquiers ont **pris conscience de la complexité du paysage de la régulation** et jugent plus **durement le niveau de coordination** des régulateurs que la cohérence des textes.

DANS QUELLE MESURE LES RÉGLEMENTATIONS RÉDUISENT-ELLES DE FAÇON EFFICACE LES RISQUES IDENTIFIÉS ?



POUVEZ-VOUS CLASSER LES ENJEUX ATTENDUS DE LA MISE EN CONFORMITÉ AVEC LES RÉGLEMENTATIONS BANCAIRES POUR VOTRE ORGANISATION DANS L'ORDRE D'IMPORTANCE ?



Comme en 2015, les **sanctions** et les **risques de réputation** sont les **vrais vecteurs perçus** de la dynamique de régulation. Le secteur assurantiel a été moins sujet à des sanctions ou des pertes financières lourdes, ce qui se traduit dans les réponses.

COMMENT MESUREZ-VOUS LA PERFORMANCE DE VOTRE MODÈLE DE MISE EN CONFORMITÉ ?

BANQUE

ASSURANCE

59 %

ABSENCE DE SANCTIONS

59 %

Coût total de l'investissement lié à la mise en conformité (nombre d'ETP, IT, consultants...) 53 %

Respect des délais de mise en œuvre 50 %

Respect des délais de mise en œuvre 42 %

Benchmark avec les autres établissements 46 %

Benchmark avec les autres établissements 42 %

Coût total de l'investissement lié à la mise en conformité (nombre d'ETP, IT, consultants...) 32 %

Le secteur financier (banque & assurance) a pris conscience de l'importance de la mise en conformité et mesure dorénavant ses efforts.

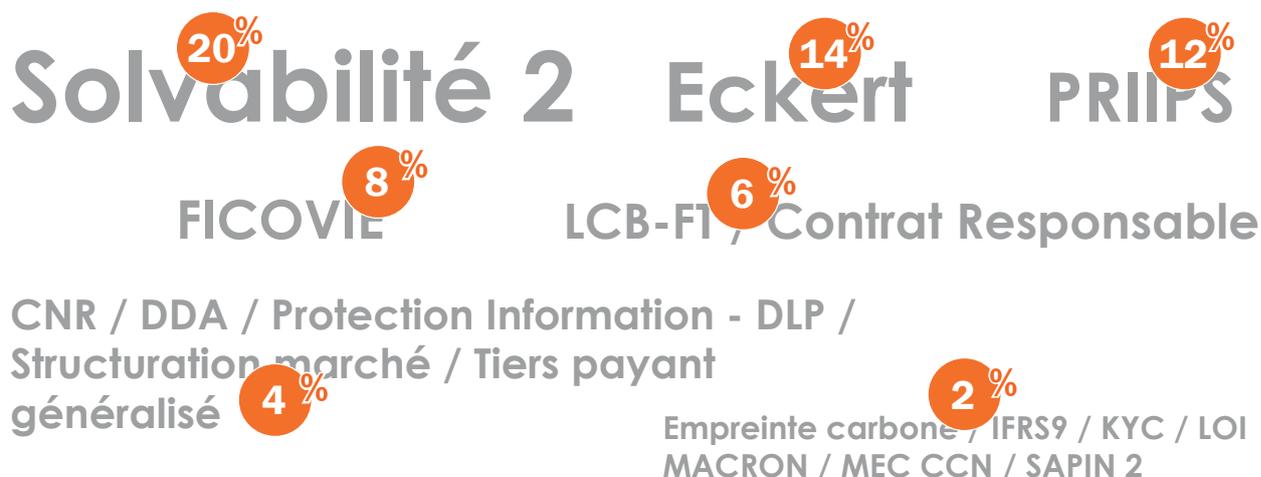
QUELLES SONT LES 3 RÉGLEMENTATIONS / RECOMMANDATIONS / NORMES QUI VOUS PARAISSENT LES PLUS COMPLEXES À METTRE EN PLACE DANS VOTRE ORGANISATION ?

BANQUE



Sans surprise, les nouveaux thèmes sont perçus comme étant les plus complexes à mettre en œuvre. IFRS 9 est jugée comme très impactante.

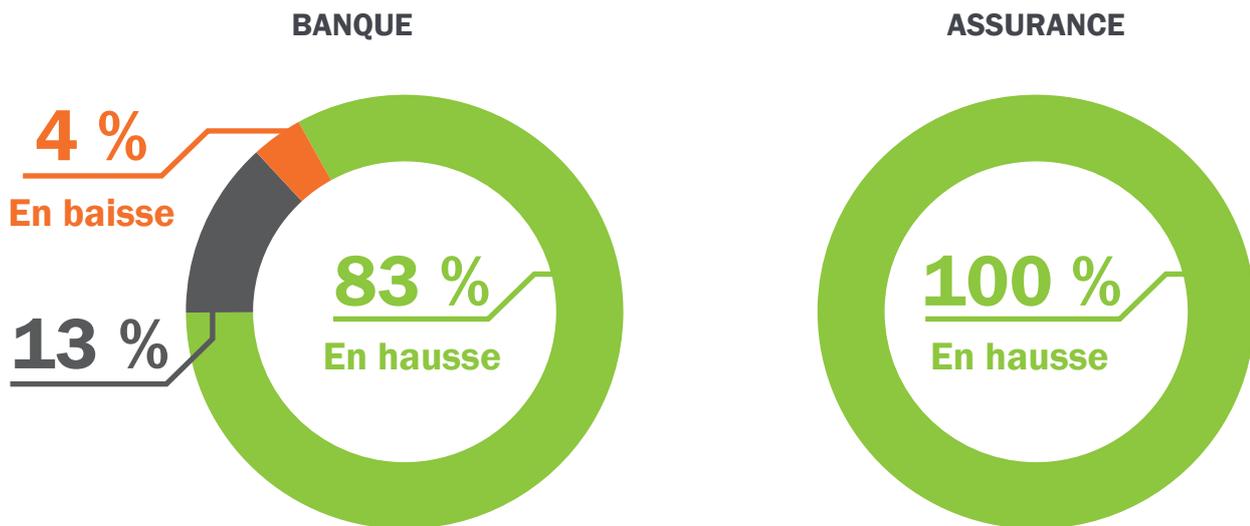
ASSURANCE



Indéniablement Solvabilité II semble être la réglementation la plus complexe à mettre en place dans le paysage assurantiel, suivie d'Eckert et de PRIIPS.

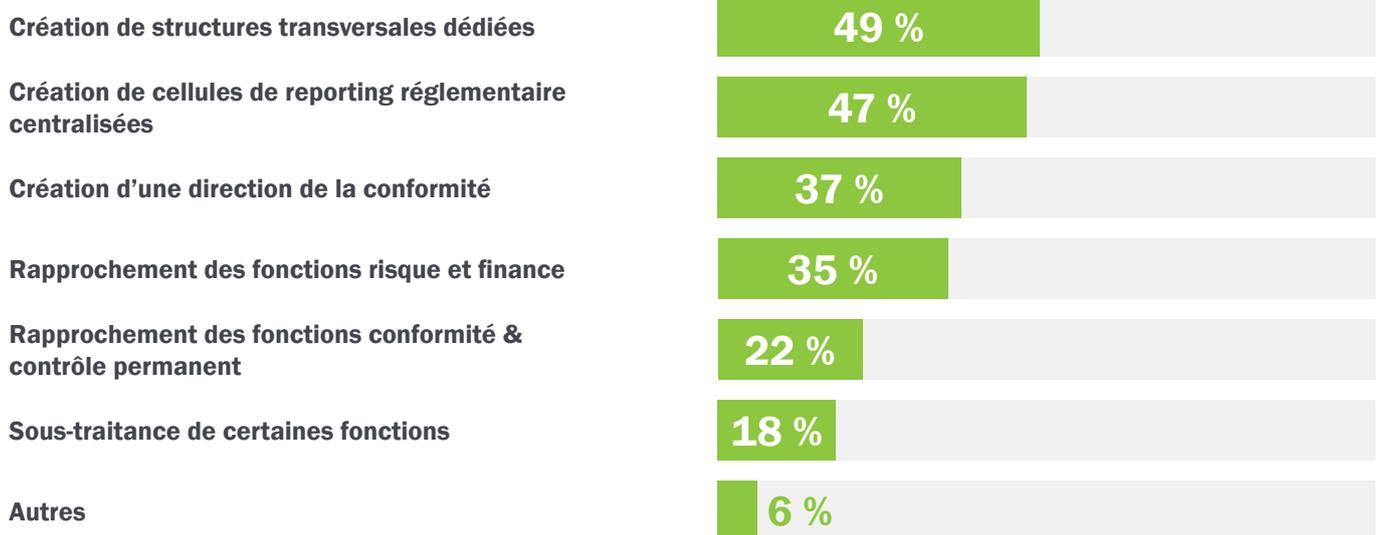
Dans une moindre mesure suivent FICOVIE et LCB-FT. Ces résultats sont néanmoins à prendre avec précaution car toutes les réglementations présentées ne sont pas applicables à tous les métiers assurantiers.

COMMENT ESTIMEZ-VOUS L'ÉVOLUTION DU NOMBRE DE RÉGLEMENTATIONS DU SECTEUR FINANCIER ?



Le secteur financier (banque & assurance) estime très majoritairement que **l'évolution du nombre de réglementations** est en **augmentation**.

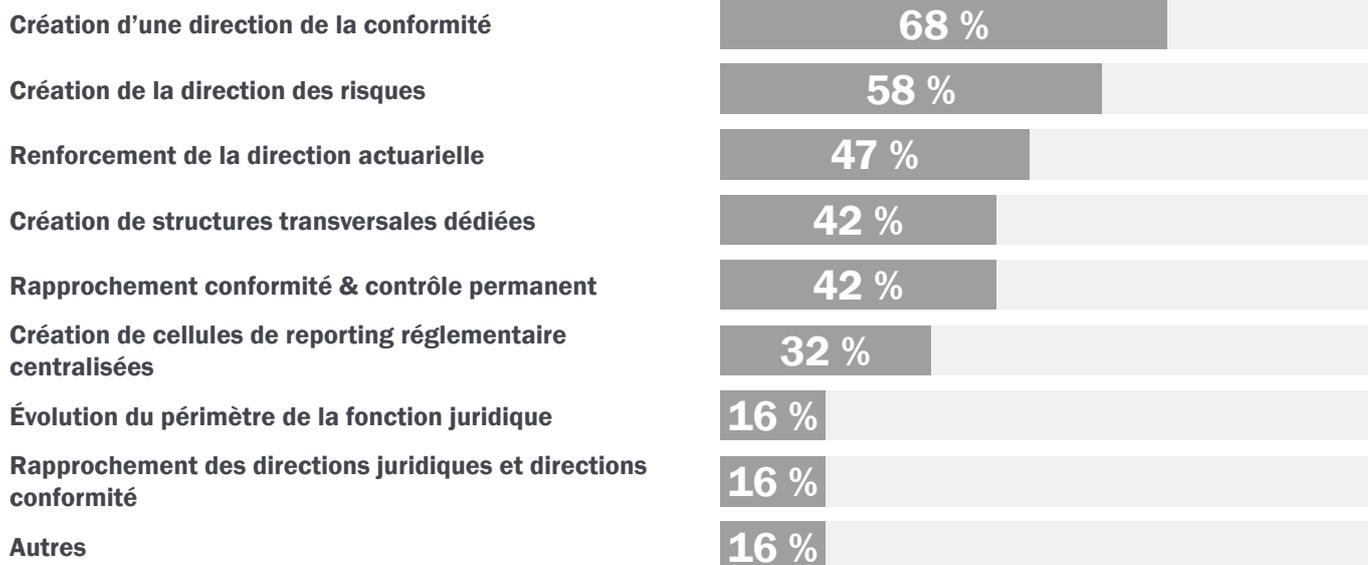
DANS VOTRE SOCIÉTÉ, QUELS SONT LES IMPACTS ORGANISATIONNELS INDUITS PAR LA RÉGULATION ? (BANQUE)



Les directions de la conformité font maintenant **partie intégrante** des directions régaliennes de banques.

Les banques ont pris conscience du **besoin de centralisation des reportings** et créent également des structures transversales ad-hoc pour certaines réglementations.

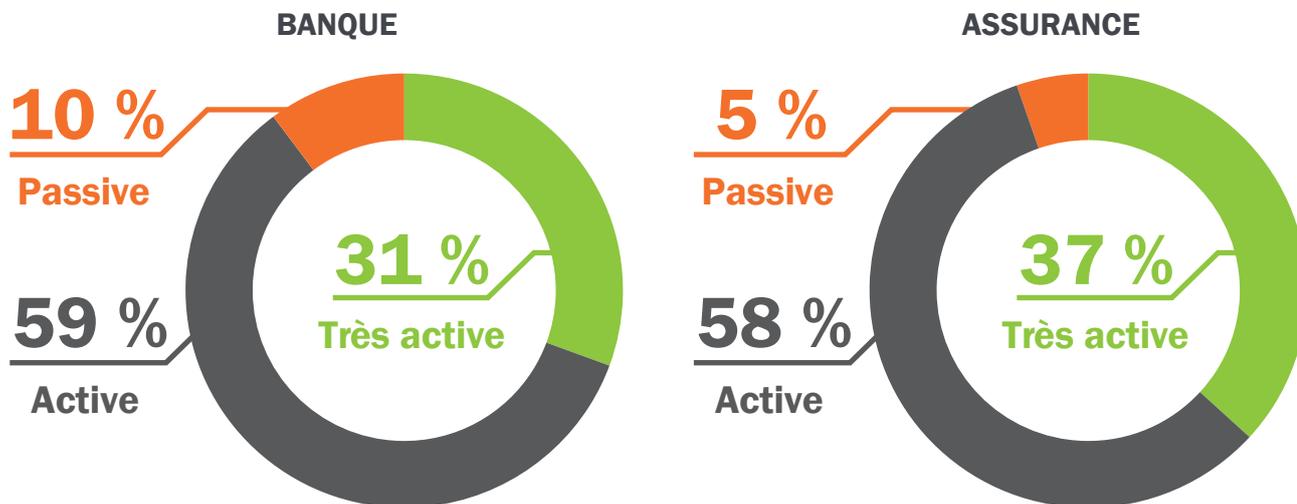
DANS VOTRE SOCIÉTÉ, QUELS SONT LES IMPACTS ORGANISATIONNELS INDUITS PAR LA RÉGULATION ? (ASSURANCE)



Le secteur assurantiel est **en retard sur la conformité** et le besoin se fait sentir.

La réglementation a aussi des **impacts organisationnels importants** notamment au travers de la **création d'une direction des risques**.

COMMENT ESTIMEZ-VOUS VOTRE CAPACITÉ DE VEILLE RÉGLEMENTAIRE ?



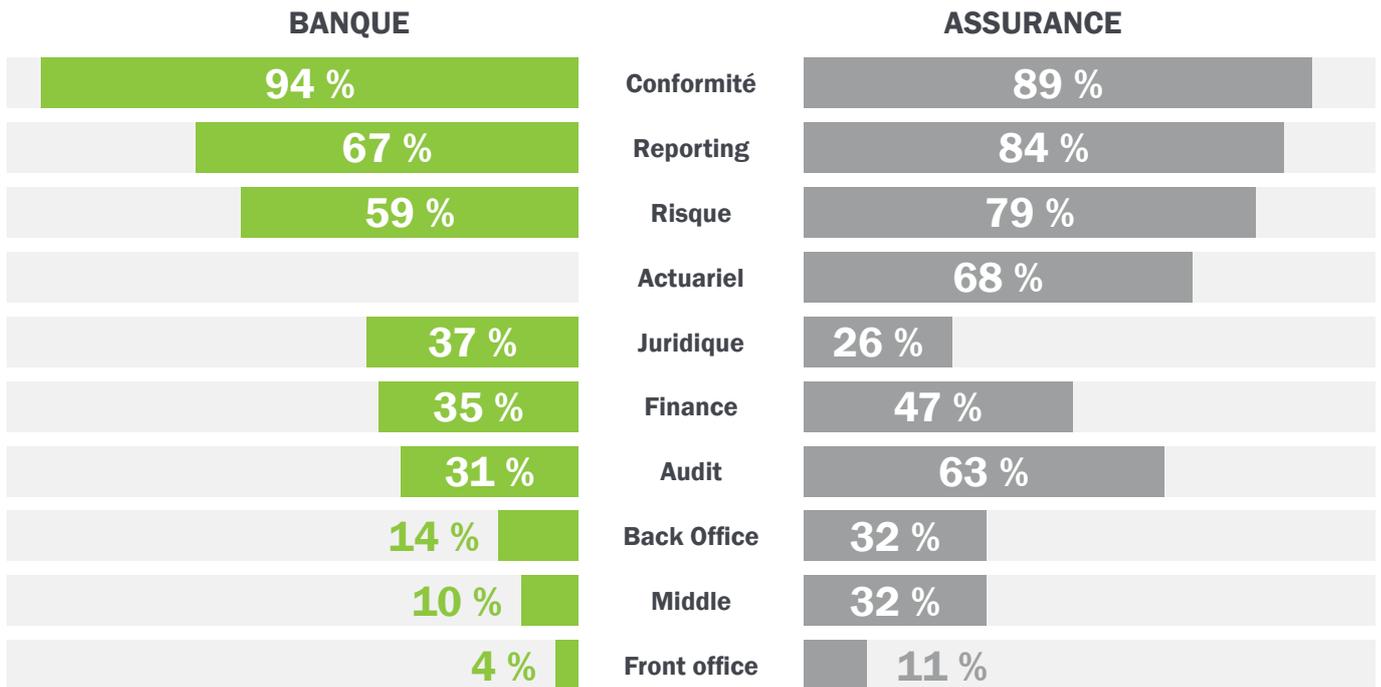
Le secteur financier (banque & assurance) a pris conscience de **l'importance d'avoir une veille réglementaire active**.

D'APRÈS VOUS, LES MOYENS ALLOUÉS À LA VEILLE SONT-ILS SUFFISANTS ?



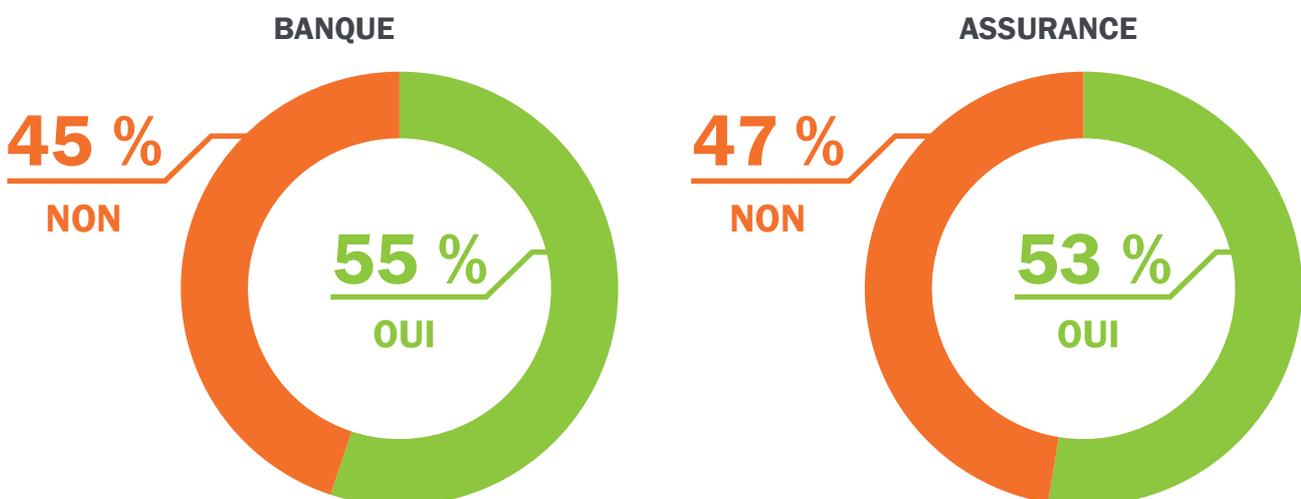
Les **moyens alloués à la veille réglementaire** semblent **suffisants** dans le secteur financier.

LA MISE EN CONFORMITÉ DES RÉGLEMENTATIONS BANCAIRES A-T-ELLE CONDUIT À UNE MODIFICATION DU DIMENSIONNEMENT DES EFFECTIFS ?



Le secteur financier (banque & assurance) continue à **renforcer** la **conformité**, les **équipes de reporting** et les **risques**.

FAUT-IL RENFORCER LES MOYENS D'ACTION DE LA FONCTION CONFORMITÉ ?



Le secteur financier (banque & assurance) continue de penser qu'il faut **renforcer** les **moyens d'action de la conformité**.

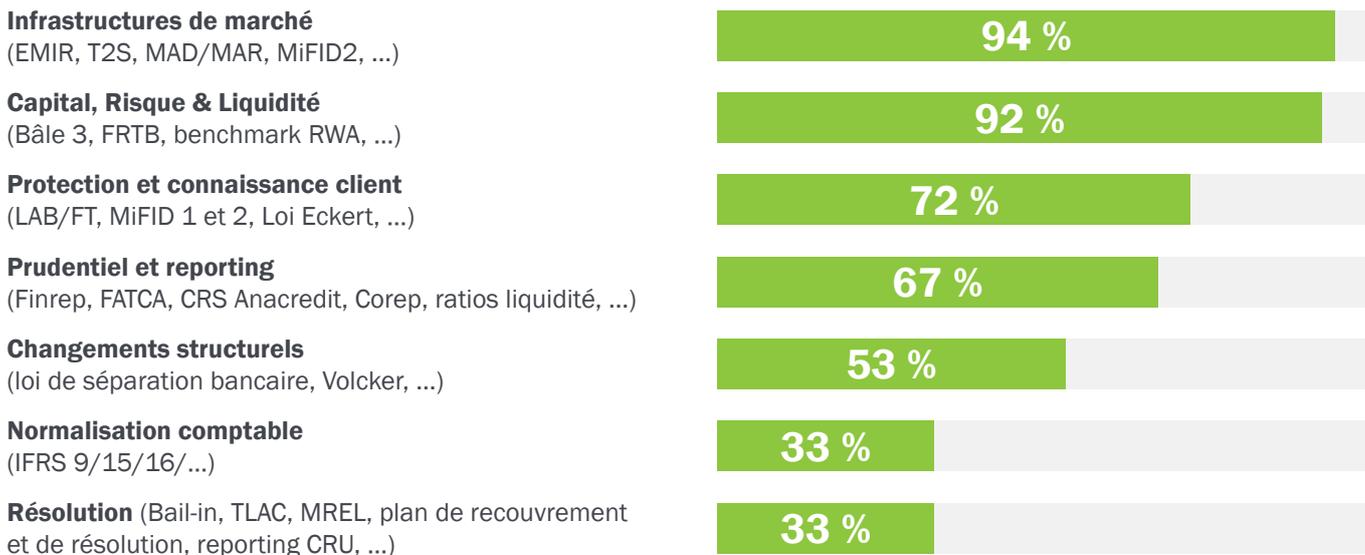
FAUT-IL RENFORCER LE POUVOIR HIÉRARCHIQUE DE LA FONCTION CONFORMITÉ ?



On observe une **prise de conscience** par rapport à 2015 (22 % en 2015, **41 % en 2016**) du besoin de **renforcer le pouvoir hiérarchique de la conformité**.

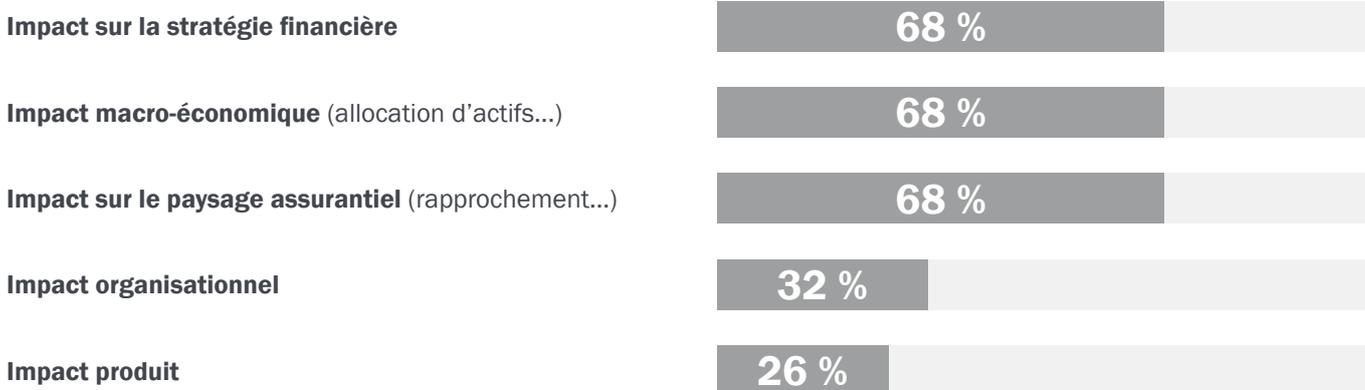
Alors que la pression réglementaire se renforce sur les assureurs, la **conformité** ne semble **pas encore considérée comme une fonction régalienn**e.

DANS QUELLE MESURE LES RÉGLEMENTATIONS BANCAIRES ONT-ELLES CONDUIT À UNE MODIFICATION DU BUSINESS MODEL AU SEIN DE VOTRE ORGANISATION ? (BANQUE)



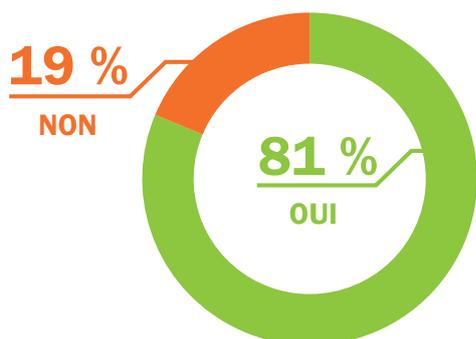
Les impacts de MIFID 2 et d'EMIR sur le business model des établissements bancaires ont marqué les esprits et apparaissent maintenant **plus importants** que ceux des réglementations prudentielles.

POUVEZ-VOUS MESURER L'IMPACT DE SOLVABILITÉ 2 SUR LES DOMAINES SUIVANTS ? (ASSURANCE)



Solvabilité 2 semble modifier en profondeur le paysage assurantiel.

PENSEZ-VOUS QU'IL EXISTE DES ACTEURS NON RÉGULÉS QUI MENACENT LE BUSINESS MODEL DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES ? (BANQUE)



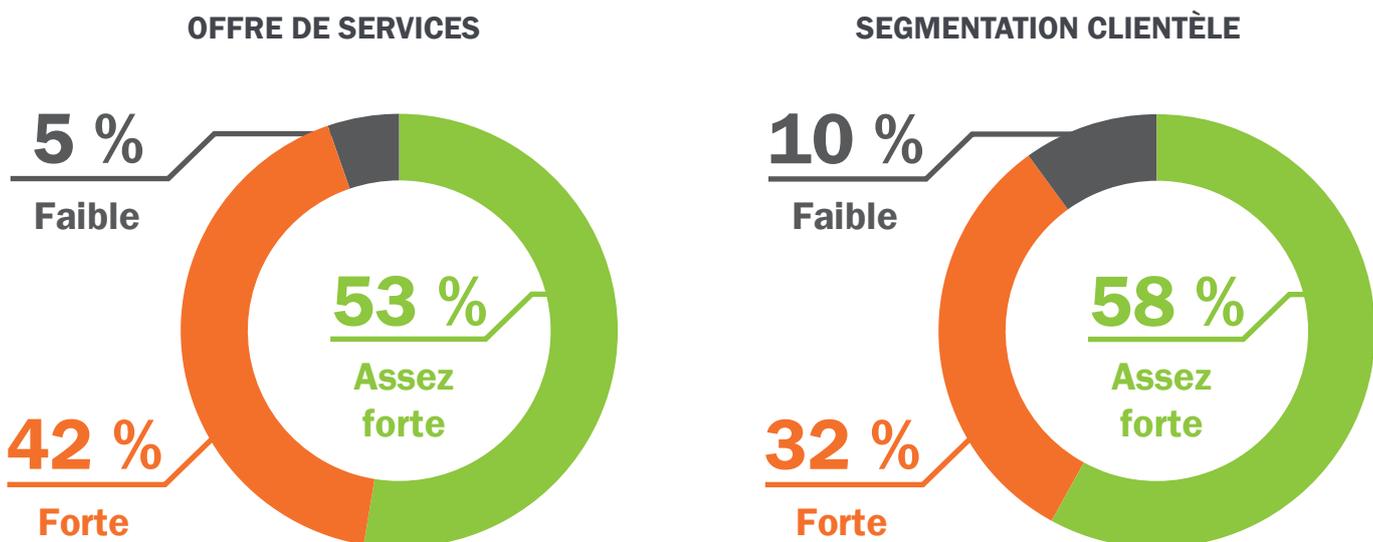
La menace des acteurs non régulés et du shadow banking est **bien présente** dans l'esprit des professionnels de la finance.

DANS QUELLE MESURE PENSEZ-VOUS QUE L'ÉVOLUTION ACTUELLE DES EXIGENCES RÉGLEMENTAIRES A OU AURA UN IMPACT SUR LA RENTABILITÉ GÉNÉRALE DU SECTEUR FINANCIER ?



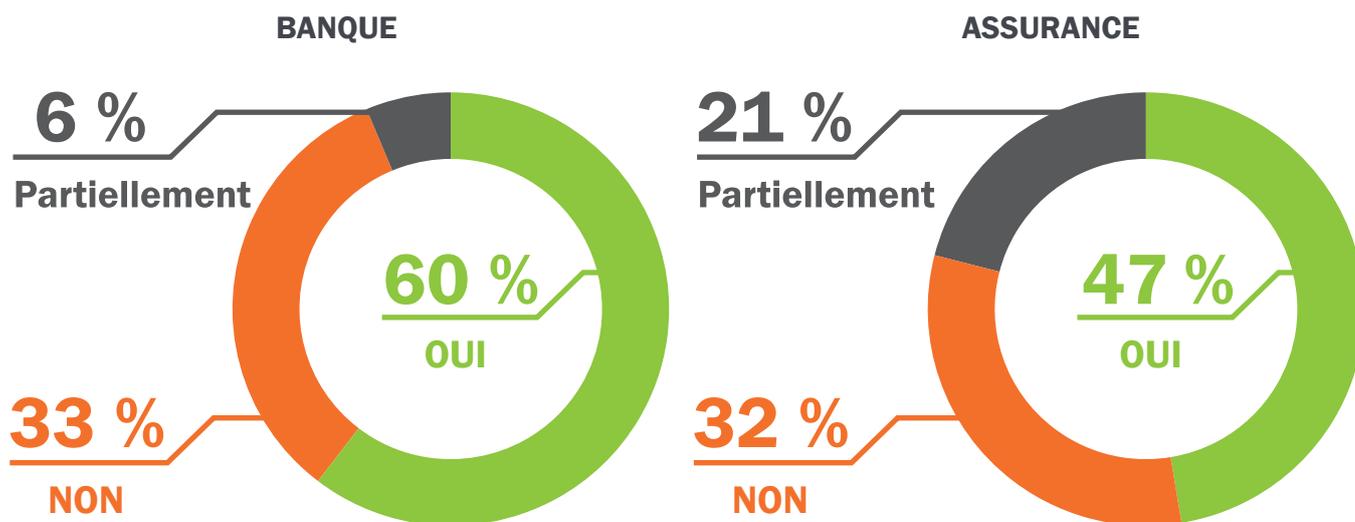
La rentabilité générale du secteur financier (banque & assurance) est **fortement affectée** par les exigences réglementaires.

DANS QUELLE MESURE PENSEZ-VOUS QUE LES RÉGLEMENTATIONS / RECOMMANDATIONS / NORMES ASSURANTIELLES MODIFIENT OU VONT-ELLES MODIFIER L'OFFRE DE SERVICES ET LA SEGMENTATION CLIENTÈLE ? (ASSURANCE)



Les assureurs estiment que les réglementations vont **impacter fortement** l'offre de services et la segmentation clientèle.

PENSEZ-VOUS QUE LA RÉGULATION EST EFFICACE POUR SUPERVISER L'IRRUPTION DU DIGITAL ET DES FINTECHS DANS LES SECTEURS FINANCIER ET ASSURANTIEL ?



Un autre enjeu se dessine au regard de **l'irruption des fintech** pour lesquelles la régulation ne semble pas efficace.



Jean-Luc GÉRARD

Partner

LA RÉACTION APRÈS LA CRISE DE 2008

Le 2 avril 2009, à Londres, à l'issue d'un G20 qualifié d'historique et chargé de soigner les maux de la crise de 2008, les promesses étaient nombreuses et les engagements ambitieux.

Huit ans plus tard, les grands déséquilibres mondiaux n'ont pas disparu. Les mêmes maux créent les mêmes désordres : entêtement dans le mythe du crédit, manque de coopération internationale, absence de réformes structurelles.

Entre temps, les taux d'intérêt ultra-bas et l'abondance des liquidités mondiales ont déformé le monde financier. Pis, les trois principes sur lesquels reposait l'activité des établissements financiers ont été balayés : l'argent a un coût, le temps a un coût, le risque a un coût.

Dans un monde "normal", les banques prêtent en contrepartie d'intérêts, la patience est financièrement récompensée, la prise de risque est valorisée.

Dans le monde "à l'envers" qui est le nôtre, il n'est plus rare que les investisseurs paient pour placer leur argent et que les débiteurs soient rémunérés pour emprunter. Le fonctionnement des marchés a été faussé par la suppression de tout prix à l'argent et par l'inondation de liquidités.

Comment avons-nous pu arriver à une telle situation ?

DES RÉGLEMENTATIONS FINANCIÈRES ÉTOUFFANTES

Depuis 2009, les autorités de régulation bancaire en Europe se sont multipliées. Elles ont imposé des règles incompréhensibles et ont assommé les banques de fonds propres.

D'une part, les banques ont été soumises à des obligations réglementaires de plus en plus lourdes : niveau de fonds propres, ratio de liquidité, ratio de ressources stables. Or, ces obligations réduisent la capacité des banques à financer l'économie réelle.

D'autre part, l'environnement des faibles taux d'intérêt a érodé les revenus des établissements financiers. Il a fragilisé les banques, prises en étau par l'écrasement des marges d'intérêt, ainsi que les assureurs, confrontés à la chute des rendements.

Enfin, les emprunteurs, à l'exception des États, se sont montrés peu enclins à emprunter dans un contexte marqué par l'incertitude.

Ainsi, en partant de bonnes intentions, les nouvelles réglementa-

Synthèse et analyse des résultats

tions financières européennes conduisent progressivement à la fermeture des financements bancaires et des marchés financiers. Alors que la conjoncture économique demeure fébrile, l'Europe n'a toujours pas réussi à développer un financement de marché.

UN CHANGEMENT DE PARADIGME FINANCIER ET MONÉTAIRE

À la suite de la crise de 2008, les banques centrales ont injecté des fortunes dans l'économie mondiale. La Fed a dépensé 3 500 milliards de dollars en achats de titres financiers depuis 2008 et la BCE 1 700 milliards d'euros depuis 2015.

Les banques centrales ont eu d'excellentes raisons de pratiquer l'inondation de liquidités monétaires. Il était essentiel de relancer un investissement trop faible, de pénaliser une épargne trop forte, de redonner le goût du risque à des investisseurs trop timorés.

Cependant, les taux d'intérêt nuls ou négatifs et la création monétaire ont eu peu d'effet sur le crédit. Les banques ont une rentabilité en baisse et une capacité à prêter qui s'affaiblit. Les assureurs ne sont plus capables d'offrir des rendements suffisants aux épargnants. Les États n'ont pas été réformés. Et les investisseurs sont poussés à prendre de plus en plus de risques.

LES CONSÉQUENCES DE L'INFLATION RÉGLEMENTAIRE

Le deuxième baromètre de la régulation financière réalisé par TNP intitulé « les Histoires de demain », met en lumière plusieurs évolutions.

83 % des répondants dans l'assurance et 75 % dans la banque déclarent que l'impact réglementaire est fort, quelle que soit la réglementation mise en place.

98 % des répondants dans l'assurance et 95 % dans la banque estiment que l'évolution des exigences réglementaires a un impact fort sur la rentabilité de leurs activités.

45 % des répondants dans l'assurance et 42 % dans la banque considèrent que la cohérence des réglementations est faible.

De même, la coordination des régulateurs est jugée faible à la fois par les assureurs et par les banquiers.

Cependant, 78 % des répondants dans la banque déclarent que les initiatives du régulateur sont assez efficaces en matière de risques de liquidité et 73 % en matière de crédit. Et 59 % des ré-

pondants dans l'assurance constatent que le risque de solvabilité est bien couvert.

Enfin, les trois réglementations les plus complexes à mettre en place dans l'assurance sont Solvabilité 2, Eckert et PRIIPS.

Et les trois réglementations les plus complexes à mettre en œuvre dans la banque sont IFRS 9, MiFID 2 et BCBS 239.

LE BILAN DES NOUVELLES RÉGLEMENTATIONS FINANCIÈRES

Huit ans après la crise de 2008, les établissements financiers dressent un bilan sévère des nouvelles réglementations européennes.

Premièrement, les établissements européens constatent un changement d'état d'esprit des régulateurs, qui réalisent que les réglementations ont été trop loin. Les autorités monétaires commencent à percevoir l'incohérence des réglementations et à prendre conscience de la fragilisation des établissements financiers.

Deuxièmement, le modèle économique des banques européennes a été fortement mis à mal depuis 2009. Les banques ne cessent de s'adapter aux nouvelles contraintes réglementaires dont l'effet sur leurs revenus est calamiteux. Elles constatent une antinomie entre la volonté de contrôle des régulateurs et la capacité de financement de l'économie.

Troisièmement, les établissements européens sont beaucoup plus sévères sur le rôle joué par les superviseurs. Ils sont confrontés à des demandes d'informations pléthoriques et aberrantes. Et ils constatent le caractère de plus en plus intrusif des superviseurs. En outre, les établissements financiers observent une dichotomie entre le volume des informations exigées et la capacité décisionnaire des superviseurs. L'absence de prise de décision résulte à la fois des luttes entre les régulateurs et des difficultés d'interprétation des différentes règles européennes.

Quatrièmement, les assureurs ont longtemps cru qu'ils n'auraient pas des réglementations aussi strictes que celles des banques. Or, même si Solvabilité 2 apparaît plus raisonnable que Bâle 3, les contraintes imposées au secteur de l'assurance sont presque aussi fortes que celles des banques. Toutefois, la réglementation de l'assurance est plus proche d'un standard conforme à leur modèle de gestion.

LES LIMITES DES BANQUES CENTRALES

Reconnaissons d'abord que les politiques de facilité monétaire adoptées à la suite de la crise de 2008 ont permis de faire face aux crises et d'éviter la déflation. La base monétaire mondiale est passée de 8 % du PIB mondial en 1990 à 15 % en 2007, et 28 % en 2016.

Cependant, le bilan de l'action des banques centrales apparaît mitigé. Elles ont réussi à stabiliser le crédit mais elles ont échoué à véritablement favoriser la croissance et à relancer l'inflation.

Au lieu de s'attaquer aux problèmes de fond, les États ont laissé les banques centrales seules pour assurer la stabilité financière, secourir les banques et relancer la croissance. La politique monétaire s'est alors substituée à la politique économique. Et les banques centrales ont été sommées de trouver des solutions à des problèmes qui ne relevaient pas de la politique monétaire.

Les banques centrales, comme la plupart des banques commerciales, ont fait leur travail. Il serait temps que les États assument leurs responsabilités.

LA SUPRÉMATIE DES ÉTABLISSEMENTS AMÉRICAINS

Huit ans après la crise de 2008, la question de la corrélation entre la réglementation financière et la dimension géostratégique se pose. Le droit est une arme de guerre économique. La réglementation participe à la construction d'une puissance bancaire et constitue un moyen d'affaiblir ses concurrents. Concrètement, les États-Unis imposent des règles très violentes et les européens subissent cet *imperium* juridique.

D'abord, les banques américaines sont pragmatiques. Elles s'adaptent aux nouvelles réglementations prudentielles, savent les différer le cas échéant, "titrisent" leurs crédits et sortent de leur bilan tout ce qui peut l'être.

Ensuite, les banques américaines ont été remises en ordre immédiatement après la crise de 2008. Ainsi, 465 établissements ont été fermés. Les autres ont essuyé des centaines de milliards de dollars de pertes sur leurs prêts immobiliers. Et les "stress tests" de la FED ont provoqué des recapitalisations massives par les actionnaires privés.

Par ailleurs, les banques américaines sont efficaces dans les négociations internationales. Dans les instances de concertation (G20, Comité de Bâle), les États-Unis parlent d'une seule voix alors que les Européens parviennent rarement à arrêter une position commune.

Enfin, les banques américaines bénéficient de l'énorme avantage du dollar qui domine les transactions internationales.

Cependant, le rouleau compresseur normatif, qui vise à imposer les normes américaines pour assurer le succès des stratégies économiques, est essentiellement orienté contre l'Europe. Les entreprises chinoises ou indiennes ne sont pas la cible des autorités américaines comme le sont les entreprises européennes.

Au final, les établissements financiers américains, qui sont largement à l'origine de la "crise des subprimes", ont rarement semblé aussi puissants. Ils ne cessent de prendre des parts de marché à leurs concurrents européens dans la banque de financement et d'investissement (BFI).

LA FRAGILISATION DES ÉTABLISSEMENTS EUROPÉENS

Huit ans après la crise de 2008, l'état de santé des établissements européens interpelle. Sur le papier, ils se portent plutôt bien. Pourtant, ils font l'objet d'une méfiance de la part des marchés financiers qui illustre le rôle des nouvelles réglementations sur leur faible rentabilité.

D'abord, l'Europe a entrepris des réformes tardives. Elle a mis beaucoup de temps à s'attaquer au redressement de ses banques et leur assainissement n'est pas achevé. Les banques italiennes et allemandes démontrent que la question des créances douteuses n'est pas encore réglée.

Ensuite, l'Europe a entrepris des réformes illisibles. Les règles se sont empilées pour exiger davantage de fonds propres auprès des banques, sans réelle réflexion concernant l'impact sur l'économie réelle et sans véritable coordination entre les autorités.

Enfin, les banques européennes craignent de nouvelles exigences en fonds propres. Si on exige de nouveaux matelas de sécurité, elles auront moins de marge de manœuvre pour financer les entreprises. Si on continue de réduire leur taille, des pans entiers de leurs activités iront vers la « finance de l'ombre ». Si les banques européennes ne peuvent plus trouver des financements auprès

des marchés, elles se fragiliseront encore davantage.

Confrontées aux exigences des régulateurs, aux obligations en fonds propres et aux taux d'intérêt bas, les banques de financement et d'investissement (BFI) européennes ont choisi de se spécialiser sur certains métiers et de se concentrer sur leurs clients nationaux. Ainsi, entre 2005 et 2015, la part de marché des BFI européennes dans la région EMEA (Europe, Moyen-Orient, Afrique) est passée de 55 % à 45 %.

CONCLUSION

Huit ans après la crise de 2008, nos économies n'ont pas recouvert le chemin d'une croissance solide et durable. À plusieurs reprises, le FMI a souligné que l'économie mondiale n'était pas guérie, qu'il y avait encore trop de dettes, trop de banques fragiles, trop peu de productivité, et que l'équilibre entre l'épargne et l'investissement avait été rompu.

La régulation mise en place en Europe après la faillite de Lehman Brothers n'apparaît pas comme un succès. Après la crise de 2008, le système financier avait besoin d'une supervision plus forte et plus compétente, et non d'une régulation plus onéreuse et plus lourde. Or, c'est l'inverse qui a été fait. Les autorités ont régulé dans tous les domaines au lieu de traiter le vrai problème des crédits « subprimes ».

Pour reprendre l'analyse de la BRI (Banque des Règlements Internationaux), nous n'en sommes qu'au début d'un réalignement majeur, inévitable et nécessaire.

D'une part, le moment est probablement venu d'arrêter de se reposer sur les banques centrales pour déjouer les prochaines crises.

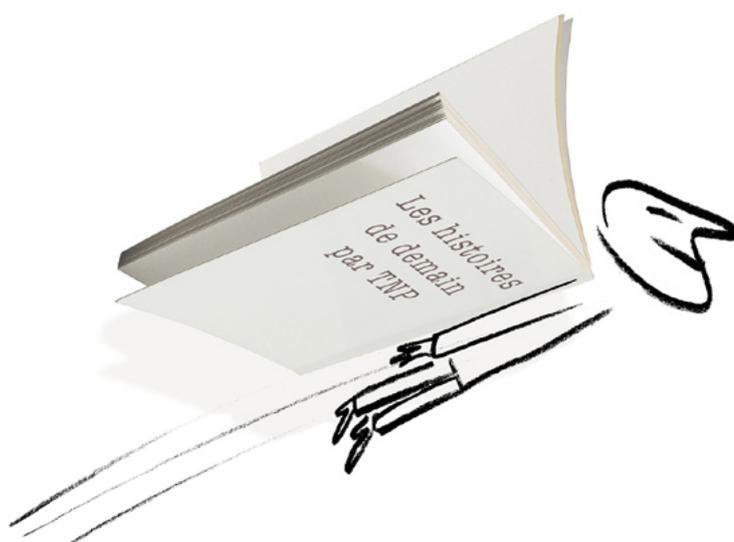
D'autre part, les États doivent entreprendre les adaptations qui permettront une amélioration de l'environnement économique.

Par ailleurs, les établissements financiers ont besoin d'une régulation plus simple et de superviseurs qui la font vivre.

Enfin, les établissements financiers ont besoin de cohérence entre la politique monétaire et la politique prudentielle. Il faut arrêter de leur demander de consacrer toujours plus de fonds propres à leur solvabilité et leur permettre de les consacrer au financement de l'économie réelle.

La bonne santé du système financier est une condition indispensable à la croissance économique. Une grande économie a besoin de grands établissements financiers pour se développer. Les États-Unis l'ont compris. L'Europe doit préserver ses banques et ses compagnies d'assurance afin d'éviter qu'elles ne deviennent trop petites pour réussir. ■

ANALYSES DE TNP



LE TIERS PAYANT GÉNÉRALISÉ



Yann SOILLY

Le tiers payant généralisé, disposition attendue des Français, est en marche pour l'Assurance Maladie Obligatoire et chez les organismes d'Assurance Maladie Complémentaire.

Présentée par le gouvernement comme une avancée sociale majeure, le tiers payant généralisé répond à un engagement du gouvernement actuel de rendre la santé accessible à tous. Pour rappel, la loi impose le tiers payant sur la part obligatoire à échéance du 30 novembre 2017.

Pour la part complémentaire, il est laissé la possibilité aux Professionnels de Santé de choisir de pratiquer, ou non, le tiers payant.

RAPPEL DU CALENDRIER 2017

- 1^{er} janvier 2017 : les complémentaires santé devront proposer à leurs assurés le tiers payant dans le cadre des contrats solidaires et responsables et solidaires. À compter de cette date, les Professionnels de Santé pourront proposer le Tiers Payant sur les parts obligatoires et complémentaires à leurs patients.
- Novembre 2017 : les patients auront le droit de bénéficier du tiers payant pour la part remboursée par l'assurance maladie obligatoire.

Alors que les organismes d'Assurance Maladie Obligatoire ont déployé depuis le 1^{er} juillet 2016 le dispositif ADR (Acquisition des Droits) afin de permettre aux Professionnels de Santé de bénéficier d'un télé-service intégré au logiciel des professionnels de santé permettant la fiabilisation de leur facturation, la plupart des organismes d'Assurance Complémentaire et des Organismes de Tiers Payant se sont regroupés au sein d'une Association appelée Association Inter-AMC.

Celle-ci a pour but de proposer aux Professionnels de Santé une offre de service répondant à leurs principales attentes :

- Facilitation des démarches administratives et préservation du temps médical
- Assistance accessible facilement et gratuitement
- Accompagnement vers la transition numérique
- Harmonisation des normes entre l'Assurance Maladie Obligatoire et les complémentaires santé
- Fiabilisation de l'ensemble de l'écosystème

PLUS QU'UNE CONTRAINTE RÉGLEMENTAIRE, UNE OBLIGATION DE MARCHÉ...

Bien que la loi sur la généralisation du Tiers Payant fasse déjà débat dans le cadre de la prochaine élection présidentielle, les obligations liées aux contrats solidaires et responsables ont peu de chance d'être modifiées.

Par ailleurs, eu égard au nombre d'adhésions à l'Association Inter-AMC (les membres représentent dès à présent plus de 90 % des assurés en personnes protégées), on peut dès maintenant affirmer sans trop prendre de risque, qu'il s'agit dès maintenant d'une obligation de marché que de proposer le Tiers Payant généralisé.

...AINSI QU'UNE OPPORTUNITÉ POUR LES COMPLÉMENTAIRES SANTÉ

Pour bénéficier de son offre de services, les membres de l'Association Inter-AMC doivent notamment être en capacité de savoir gérer de la DRE pour les Professions de santé pour lesquelles ils ont donné mandat ainsi que d'ouvrir leur base de données à des opérateurs techniques afin que les Professionnels de Santé puissent connaître le montant de la prise en charge auquel l'assuré a droit.

Ces investissements techniques allant souvent de pair avec des réorganisations (de chaînes de traitement par exemple), la généralisation du Tiers Payant est à considérer - de notre point de vue - comme une opportunité pour :

- Industrialiser la gestion des prestations (notamment sur les aspects liquidation et gestion des rejets et des contentieux)
- Dématérialiser ces mêmes processus
- Bénéficier de la relation assureur/praticien pour leur proposer de nouveaux services
- Bénéficier de la position centrale de l'assureur entre le praticien et l'assuré pour développer des offres de prévention

Ainsi, alors que le cadre réglementaire du secteur de l'Assurance tend à imposer une standardisation des niveaux de garantie et de la relation avec les assurés, des leviers de performance et de croissance peuvent toujours être trouvés sur les volets des coûts de gestion, de la dématérialisation ou encore du service. ■



DDA : UN ENCADREMENT STRICT DE LA CONCEPTION ET DE LA DISTRIBUTION DES PRODUITS D'ASSURANCE



Franck BACHMANN

Après MiFID 2 et PRIIPS qui encadrent la distribution de produits financiers et d'assurance vie, la DDA complète le dispositif réglementaire qui vise à protéger le souscripteur et aligner les pratiques des assureurs.

Son périmètre est très large, de la conception de produits à la distribution et concerne tous les types de contrats d'assurance Particuliers et Professionnels (à l'exclusion des grands risques), tous les distributeurs de produits d'assurance (organismes et intermédiaires d'assurances) et tous les modes de distribution (intermédiés, directe, internet).

Actuellement, la DDA n'est pas encore transposée au sein de dans chaque état membre et elle doit s'appliquer le 23 février 2018.



Jocelyne CHETTIAR

4 OBLIGATIONS STRUCTURANTES

La mise en conformité avec la DDA implique pour les acteurs de l'assurance de se conformer à 4 obligations structurantes :

1. Gouvernance et surveillance produits : définir un marché cible par produit et une stratégie de distribution
2. Rémunération et conflits d'intérêts : être transparent sur la nature de la rémunération des distributeurs, utiliser des systèmes de rémunérations conformes
3. Devoir de conseil et information sur le contrat : proposer un contrat adapté en prenant en compte les besoins du client et lui remettre avant la souscription un document d'information synthétique et standardisé (le Document d'Information sur le Produit d'Assurance pour les assurance non-vie et le Document d'information Clé en assurance vie)
4. Formation : mettre en place un dispositif obligatoire d'au minimum 15 heures de formation ou développement professionnel par an et qu'il faudra justifier (certificats, attestations, réussite à un examen, etc.)

MODIFICATION DES PRATIQUES

Pour les acteurs de l'assurance, le respect de ces obligations va entraîner d'importantes adaptations de leur fonctionnement et de leur modèle relationnel avec leurs clients

TRANSPARENCE DES ACTEURS DE LA DISTRIBUTION

- Présentation claire de la nature de la rémunération de l'intermédiaire.
- Mise à disposition d'informations permettant d'identifier le distributeur et les éventuelles relations contractuelles le liant à une compagnie donnée.

- Mise à disposition d'une information claire et objective au sujet des caractéristiques du produit (DIPA)

HARMONISATION DES PRATIQUES

- Application à tous les acteurs de la distribution : employés salariés, courtiers, agents généraux, comparateurs d'assurances, vente directe et affinitaires (pour les acteurs exemptés comme les vendeurs de téléphones portables par exemple)
- Mise en œuvre dans tous les États de l'UE (condition d'une véritable concurrence dans la distribution)

PROFESSIONNALISATION DES ACTEURS

- 15 heures de formation par an pour les collaborateurs prenant part directement à la distribution des contrats.
- Éthique professionnelle : obligation d'agir de manière loyale dans l'intérêt du client.

PERSONNALISATION DE LA RELATION CLIENT

- Nécessité de mettre en place un dispositif de surveillance de l'adéquation entre l'offre et son marché cible.
- **Devoir de conseil** : obligation de proposer un contrat conforme aux exigences et besoins du client, basé sur des informations objectives formulées de façon compréhensible (assurance vie : actualisation de ces informations au cours de la vie du contrat)
- **Conflit d'intérêts** : incitation à souscrire au respect de deux principes :
 - ne pas nuire au respect de l'obligation d'agir au mieux des intérêts du client
 - ne pas avoir d'effet négatif sur la qualité du service rendu

LA MISE EN CONFORMITÉ DDA COMME ATOUT COMMERCIAL

La mise en conformité avec la DDA et le respect des 4 obligations structurantes impliquent d'importants travaux d'adaptation : processus (de conception et de distribution des produits d'assurances), SI (traçabilité, dématérialisation de la souscription et de l'information) et pratiques de vente. Ces travaux vont aussi très certainement modifier le modèle relationnel entre les producteurs / concepteurs et les intermédiaires (notamment les accords entre les compagnies et les courtiers)

Cette nouvelle donne de la pratique commerciale induite par la DDA peut être aussi un atout pour les acteurs qui sauront en tirer parti : mieux cerner les attentes clients pour mieux cibler la distribution, améliorer le taux de concrétisation et favoriser la vente additionnelle ; mettre en œuvre une relation client fidélisante gage de stabilité du portefeuille ; revoir les accords de distribution pour travailler dans un cadre stable et mesurable.

Appréhender avec ce type d'objectifs, la mise en conformité de la DDA pourrait alors être un levier majeur de la conduite du changement, et vécu positivement par les acteurs concernés. ■

BÂLE IV : LES RAISONS D'UNE IMPASSE



Depuis l'été 2016, le Comité de Bâle poursuit les travaux de finalisation du cadre réglementaire Bâle III. Nommés Bâle IV par les acteurs bancaires, ces travaux visent d'une part à élargir la mesure des risques portés par les banques et d'autre part à encadrer de manière plus stricte l'usage des modèles internes.

Bouchra BELKHADIR



LES NOUVEAUTÉS DE BÂLE IV

En complément du périmètre traditionnel (risques opérationnel, de crédit et de marché) générateur de risques pondérés, le Comité porte une attention particulière au risque de taux. En effet, la prise en considération de ce paramètre permettrait de couvrir le risque porté par les institutions exposées à la hausse des taux,

Ramzi BEN HASSINE

hausse qui viendrait déprécier la valeur des actifs détenus.

Parallèlement à l'élargissement du périmètre de surveillance prudentielle, le Comité de Bâle a émis de nombreuses réserves concernant l'usage des méthodologies internes d'évaluation des risques pour la détermination des assiettes d'exposition (EAD) et pour le calcul des paramètres Bâlois. Le Comité semble donc déterminé à encadrer plus strictement l'usage des méthodes internes par les établissements soit par l'interdiction de leur usage sur certains portefeuilles prudentiels, soit par le renforcement des règles de modélisation.

Les dernières versions des textes discutés prévoient que les banques puissent maintenir l'usage des modèles internes avec cependant, après comparaison des résultats ainsi obtenus avec ceux résultant de l'application de la méthode standard, la mise en place de planchers estimés en pourcentage des calculs standards.

L'*output-floor*, plancher ainsi désigné des risques pondérés pour les établissements, constitue donc un point fondamental de la réforme et le nœud de la négociation qui porte donc sur le niveau des *floors* mais aussi sur leur calcul.

De ce point de vue les négociateurs européens et notamment français ont obtenu quelques victoires dans la prise en compte de certaines particularités nationales.

LES CRAINTES

Les craintes suscitées par la réforme sont formulées par plusieurs acteurs de nature différente :

- Alors que le Comité de Bâle s'est engagé à ce qu'il n'y ait « pas de hausse significative des fonds propres », les banques européennes ayant participé aux consultations et aux études

d'impact quantitatives évaluent la hausse moyenne induite par ces points de la réforme entre 10 % et 50 % des risques pondérés, avec de grandes disparités selon la nature des activités (les financements spécialisés et structurés étant les plus impactés).

- Les principales fédérations nationales ont, quant à elles, émis de sérieuses réserves quant à la capacité des banques européennes à contribuer à la relance économique via le financement des acteurs privés et publics en cas de mise en œuvre des règles en l'état.
- Les régulateurs locaux européens soulignent un risque de perte de compétitivité des banques européennes face à leurs concurrents américains et asiatiques.

LA BONNE NOUVELLE ET LES DÉFIS À RELEVER

Les négociateurs européens semblent avoir fait front, pour une fois, ce qui mérite d'être souligné. On ne sait pas encore comment les nouvelles autorités américaines aborderont la négociation et ce qui sera finalement retenu.

On peut déjà cependant tirer quelques leçons de cette séquence de la régulation prudentielle :

- Une fois de plus, les acteurs privés au travers des modèles internes ont montré une étonnante capacité à s'adapter à une régulation et à la sublimer. Évidemment comme dans la course entre le glaive et le bouclier, la régulation s'est aperçue de cet état de fait et réagit au nom de la nécessité supposée de renforcer encore les fonds propres des banques en oubliant par ailleurs l'arsenal d'autres mesures qui les encadrent.
- L'Europe financière qui pourrait s'émanciper avec le départ des Anglais est en train de se constituer. ■

DSP2 : DE L'HARMONISATION À L'INNOVATION DES SERVICES DE PAIEMENT

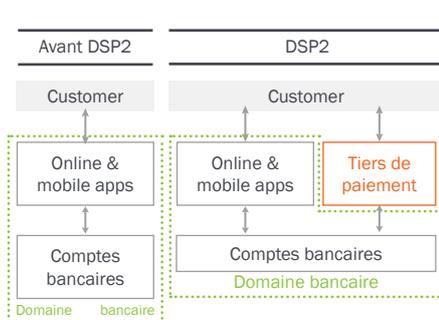


Audrey PRÉVOST

Sous la pression des finTechs et le manque de réglementation, la Commission Européenne a adopté le 8/10/15 la révision de la directive sur les services de paiement dite DSP2. Ce texte bouscule l'univers des services de paiement et favorise l'innovation dans le secteur bancaire et surtout l'expérience clients.

PROMOUVOIR L'INNOVATION BANCAIRE

L'essor des prestataires de services de paiement (PSP) et des agrégateurs de données bancaires a poussé les instances européennes à sortir les services de paiement du monopole bancaire.



L'objectif principal de la DSP2 est d'encourager l'émergence de nouveaux acteurs sur le marché des paiements en leur permettant l'accès aux comptes bancaires des clients. D'ici à 2018, les banques ont l'obligation d'ouvrir leur système d'information à des PSP tiers, divisés en deux catégories :

- **Les prestataires de services d'information sur les comptes (PSIC) :** ils fournissent des informations consolidées concernant un ou plusieurs comptes de paiement détenus par l'utilisateur auprès d'un ou plusieurs autres PSP. On les appelle également « agrégateurs » et proposent ainsi aux clients multi-bancarisés d'agrèger l'ensemble de leurs comptes ouverts afin d'avoir une vision consolidée de leurs avoirs. Cela permet par exemple des services de recommandation personnalisée d'investissements ou d'assistance à la gestion des finances personnelles. Les particuliers français sont déjà bien pourvus avec les finTechs FiduCEO, Bankin, Linxo ou Budget Insights. Sur le marché des entreprises, de nouveaux intervenants commencent à explorer ce marché.
- **Les prestataires de services d'initiation de paiement (PSIP) :** ils initient un ordre de paiement à la demande d'un utilisateur à partir d'un compte de paiement détenu par un autre PSP. Aujourd'hui, c'est l'espace unique de paiement en euros (SEPA) mis en place par la DSP1 qui harmonise les moyens de paiements en Europe. Ce nouveau service est donc un changement radical qui ouvre des options différentes de paiements. Demain, un client ne souhaitant pas utiliser sa carte bancaire pourra réaliser des paiements par virement directement à partir de son compte bancaire. L'américain PayPal pourrait être un de ces services intégrés ou encore l'allemand Sofort.

LES NOUVEAUX USAGES DIGITAUX

La directive modernise le droit des opérations de paiement en prenant en considération les innovations technologiques apparues depuis 2007. Les nouveaux besoins des utilisateurs s'orientent vers les paiements mobiles, les paiements instantanés, le sans contact, l'e-commerce. La mise en œuvre de la directive permettra aux consommateurs finaux d'avoir davantage de visibilité et de services correspondant à leurs besoins pour un tarif plus concurrentiel. Les marchands, tels les sites de e-commerce bénéficieront eux d'une réduction des coûts de transaction et d'une souplesse accrue dans les modes de choix de paiement. Les nouvelles attentes sécuritaires permettront à l'internaute de se détourner de sa carte bancaire pour ses paiements en ligne grâce aux techniques d'authentification de seconde génération telle que la biométrie.

SÉCURISER LES CLIENTS

Le renforcement des règles de sécurité est crucial dès lors que l'utilisation des nouvelles technologies multiplie les scénarios de risques – usurpation d'identité, risque de malveillance, fuite d'information. Les prestataires de services devront solliciter un agrément spécifique requérant des exigences de sécurité strictes et seront tenus de garantir une authentification renforcée, à savoir un système de double vérification. La directive généralise cette authentification forte du client pour l'accès au compte de paiement en ligne, l'initiation des paiements électroniques et de toute action par un moyen de communication à distance. Le texte prévoit aussi une restriction de l'utilisation des données clients. Les banques peuvent alors se positionner sur des stratégies sur la donnée afin d'augmenter la sécurisation du patrimoine informationnel des clients et anticiper les effets de la directive.

ACCÉLÉRER LA TRANSFORMATION DIGITALE

Les banques sont contraintes de permettre aux tiers de se connecter à leur SI, ce qui nécessite de nouvelles technologies. Les APIs (application programming interfaces) pourraient répondre à cet enjeu même si aucune communication des instances européennes n'a encore précisé de recommandations techniques. Les APIs permettent d'accéder à des informations ou à des services dans le système d'information d'une entreprise. Ces outils sont transparents pour les utilisateurs malgré leur omniprésence sur le web. Ils sont la clé du monde interconnecté où toute société peut ouvrir ses fonctions métiers à d'autres. Certains grands acteurs du numérique réalisent déjà une part conséquente de leur chiffre d'affaires par l'intermédiaire des APIs : Salesforce 50 %, Ebay 60 % et Expedia 90 % du CA.

Au-delà des enjeux de la directive, une stratégie API favorise la transformation numérique interne. Au final, les APIs sont devenues les nouveaux canaux de distribution des entreprises comme le sont les pages web et les applications. Les banques ont l'opportunité de faire évoluer leur business model et ainsi devenir des plateformes de distribution de services créées par les finTechs. ■

4^{ÈME} DIRECTIVE EUROPÉENNE LAB/FT : VERS UN RENFORCEMENT DE LA TRANSPARENCE



Jérémie ZOHAR

L'Europe fait actuellement face à la menace terroriste et chaque État renforce sa politique de protection. Ce contexte réel, mais aussi financier, a favorisé l'avancement du calendrier de transposition de la 4^{ème} Directive LAB/FT de juin 2017 à décembre 2016.

Cette nouvelle Directive consolide le principe d'approche par les risques et a vocation à renforcer une transposition homogène des règles au sein des États membres.

RENFORCEMENT DE L'APPROCHE PAR LES RISQUES

La Directive LAB/FT participe au raffermissement général qui pèse sur les activités de blanchiment « d'argent sale », de financement du terrorisme et de fraude fiscale.

L'approche par les risques initiée par la 3^{ème} Directive s'intensifie :

- La Commission Européenne a défini plusieurs facteurs standards de risques et les AES¹ devront compléter cette liste.
- Le seuil d'échange en espèces pour l'achat d'un B&S qui a été réduit de 15 K€ à 10 K€.
- Les jeux d'argent et de hasard entrent dans le périmètre de la Directive et chaque transaction d'un montant supérieur à 2 000 € donnera lieu à l'application du dispositif de vigilance.
- Le dispositif de vigilance adapté aux personnes morales comme les trusts et les fiducies est renforcé en raison du manque de transparence inhérent à ce type de structure.

Les établissements financiers devront adapter leur dispositif existant afin de se conformer à ces nouvelles règles.

TRANSPARENCE & CONFIANCE

Afin d'améliorer la transparence et de fluidifier l'échange d'informations, la Directive impose aux États membres la création de registres centraux des données sur les bénéficiaires effectifs.

Cette évolution va largement impacter les institutions financières qui vont devoir renforcer leurs bases de données et les modalités d'archivage afin d'être en capacité d'alimenter le registre central de chaque État.

PERSONNES POLITIQUEMENT EXPOSÉES (PPE)

Le champ des PPE visées s'élargit et les Institutions financières vont devoir reconsidérer leur base clients pour identifier la portée des impacts.

¹ AES - Autorités européennes de surveillance : Autorité Bancaire Européenne (ABE), Autorité Européenne des Assurances et des Pensions Professionnelles (AEAPP), Autorité Européenne des Marchés Financiers (AEMF)

Avec la 3^{ème} Directive LAB-FT, seules les fonctions publiques importantes à l'étranger et les dirigeants d'organisations internationales étaient concernés. Désormais, ceux qui exercent ou ont exercé des fonctions publiques importantes sur le territoire national sont concernés. On parle alors de « PPE domestiques ».

SANCTIONS ET CELLULES DE RENSEIGNEMENTS FINANCIERS (CRF)

Le renforcement des règles s'accompagne d'un durcissement des sanctions administratives qui sont précisées par la Directive : elle harmonise les sanctions pour les personnes morales et physiques (au moins le double du profit tiré de l'infraction ou au moins 1 M€) ; la centralisation et la diffusion des sanctions sont encadrées (recours à un site internet géré par les AES) ; le périmètre des personnes susceptibles d'être condamnées évolue (les responsables du dispositif LAB/FT pourront ainsi être mis en cause).

Autre nouveauté, la Directive impose désormais la création de CRF. En France, TRACFIN jouait ce rôle depuis 1990. Elles doivent être indépendantes, autonomes et bénéficier de l'autorité et la capacité à atteindre leurs buts.

Les modalités d'échange d'informations entre les CRF nationales sont détaillées par la Directive qui fixe un cadre d'application.

PAYS À RISQUE ET ANALYSE SUPRANATIONALE

Le renforcement de l'approche par les risques se traduit également par la définition de « pays tiers à haut risque ». Il s'agit des États présentant des carences fondamentales dans leur dispositif LAB susceptible d'avoir une incidence sur les échanges avec les autres États membres.

Une analyse des risques du marché européen est pilotée par la Commission Européenne, en concertation des professionnels du métier, afin de piloter les risques au sein des États membres et entre chacun d'entre eux.

MONNAIE ÉLECTRONIQUE

La 4^{ème} Directive LAB/FT adapte la réglementation aux nouveaux moyens de paiement et notamment les monnaies électroniques.

Bien que des cas d'exemption soient identifiés en cas de niveau de risque faible, leur mise en œuvre reste strictement encadrée et découle de critères restrictifs (usage de la carte, limite de dépôt à 250 €). Le contrôle d'identité du détenteur de la carte devient obligatoire pour tout retrait supérieur à 100 €.

Hormis le respect de ces critères, l'établissement émetteur de la carte ne pourra pas se dédouaner d'une surveillance adaptée et suffisante lui permettant de détecter toute transaction inhabituelle. L'adaptation opérationnelle du dispositif à ces nouvelles exigences pourra se révéler particulièrement complexe pour les établissements offrant ce type de prestations. ■

APRÈS LA CRISE DES SUBPRIMES DE 2008, LA BULLE IMMOBILIÈRE CHINOISE



Junior BOULLEYS

Augmentation régulière du coût du travail depuis une dizaine d'années, fuite massive de capitaux, compétitivité mise à mal par d'autres acteurs d'Asie du Sud-Est et bulle immobilière qui menace d'éclater, la liste des défis à relever par la Chine est longue !

Les choix stratégiques opérés au cours des années 2000 afin de maintenir un taux de croissance élevé ne semblent plus porter leurs fruits. Privilégier la demande intérieure chinoise pour pallier le recul des exportations est de l'avis général LA solution pour sauver la croissance mondiale. Pour autant, la Chine serait en passe de devenir la zone du monde la plus économiquement instable voire l'épicentre de la prochaine crise.



Rafaël MASSIANI

La bulle immobilière chinoise montre des signes d'emballement : entre 2015 et 2016 les encours de crédits chinois ont augmenté de 38 %. En parallèle

de cette forte hausse, la Chine n'a pas échappé à la contamination des créances douteuses qui pourraient concerner plus de

15 % des crédits (source : FMI), bien au-dessus du seuil critique des 10 %. L'investissement excessif dans la construction de logements fait que des millions de mètres carrés restent inoccupés, n'empêchant pourtant pas les gratte-ciels de pousser comme des champignons sous l'impulsion du gouvernement, qui incite la population à consommer et à accéder à la propriété.

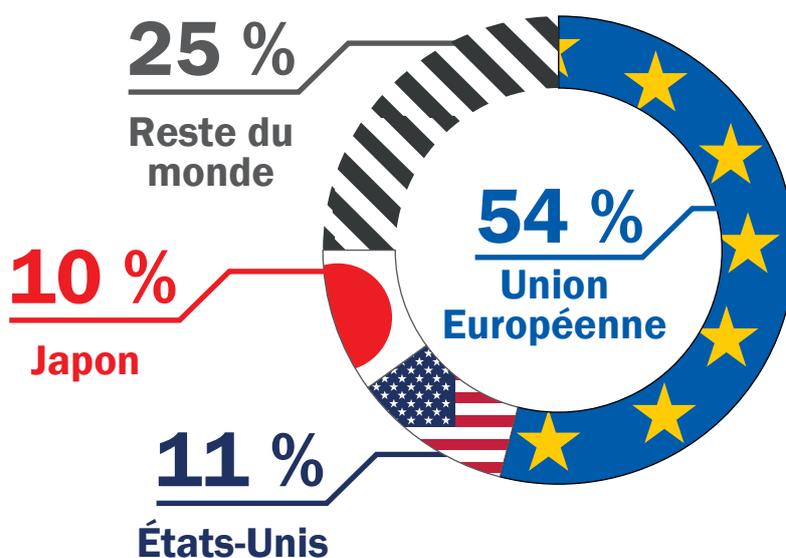
Malgré des mesures de remédiation de la part de l'autorité chinoise de régulation financière (intervention sur le marché des changes pour dévaluer le yuan, blocage des cours en cas de baisse trop importante), la situation apparaît alarmante.

Les investisseurs n'ont plus qu'un objectif : se débarrasser au plus vite de leurs actions avant l'éclatement de la bulle, quitte à accélérer la fuite des capitaux hors de Chine (150 milliards de dollars quittent la Chine chaque mois, soit l'équivalent de 20 % du PIB rapporté sur un an).

En cas de contamination de la bulle immobilière à la bulle financière, les pertes pour les banques européennes pourraient être abyssales. Elles totalisent plus de la moitié de l'exposition mondiale à la dette chinoise, tandis que les États-Unis et le Japon en porte chacun environ 10 %. Le dilemme des banques européennes est le suivant : faut-il rechercher de nouvelles opportunités financières en dehors de Chine ou continuer à acheter de la dette chinoise ?

Une quasi-certitude : d'après les spécialistes, la bulle ne devrait pas éclater à court terme. Mais n'est-ce pas ce qui a été dit pour la crise des subprimes de 2008 ? ■

EXPOSITION MONDIALE À LA DETTE CHINOISE



DONNÉES PERSONNELLES : 500 JOURS AVANT L'APPLICATION DU GDPR, WANTED DPO



Le 25 mai 2018 le « RGPD » ou « GDPR » en anglais sera applicable dans l'ensemble des États de l'Union Européenne.

Il reste 350 jours ouverts.

Au-delà de l'évolution des dispositions juridiques applicables qu'entraîne toute nouvelle réglementation, le Règlement traduit surtout un bouleversement dans l'approche de la protection des données.

Florence BONNET

Le 13 décembre 2016; le groupe de travail regroupant les autorités de protection des données européennes a émis ses premières lignes directrices portant notamment sur le Délégué à la protection des données.

GDPR : LA QUESTION N'EST PAS « QUOI ? » MAIS « COMMENT ? »

Traditionnellement, dans la plupart des cas en France, ce domaine relevait jusqu'à présent du périmètre du service juridique. Depuis l'adoption de la loi Informatique et libertés en 1978, la « conformité CNIL » se résumait pour un certain nombre d'organisations à la réalisation de déclarations auprès de la CNIL et aux mentions d'information des personnes sur leurs droits d'accès et d'opposition au traitement. À partir de 2004 et à la suite de l'implémentation en France de la directive européenne de protection des données, les organisations ont pu désigner un Correspondant Informatique et Libertés (CIL) afin de veiller au respect des obligations prévues par la loi et notamment à l'obligation de sécurité des données. En pratique, la protection des données ne pouvait dépendre du seul service juridique. À partir de ce moment, la fonction a commencé à être portée par des profils plus techniques parfois en charge de la sécurité (RSSI) mais plus souvent par des DSI.

Le Data Protection Officer doit avoir le soutien de la direction et être systématiquement impliqué dans les projets

Avec le GDPR, s'ouvre une nouvelle ère. Toute décision importante relatives aux traitements de données personnelles doit impliquer le Data Protection Officer (DPO) ; ce dernier doit avoir le soutien de la direction et être systématiquement impliqué dans les projets par le senior et middle management. Le G29 précise que le DPO doit être vu comme un « partenaire de discussion ».

LE NOUVEAU RÈGLEMENT A TROIS PARTICULARITÉS.

Il aborde la protection des données personnelles sous un angle plus transversal que celui sous lequel il était traité par la directive. Ensuite il responsabilise les organisations sur les épaules desquelles reposera désormais l'obligation de démontrer la conformité. Enfin, le règlement suit un seul et même fil conducteur, à savoir la prise en compte des risques pour les droits et libertés des personnes.

Les organisations devront mettre en place des mesures techniques et organisationnelles, être capable démontrer leur conformité et de prouver l'efficacité des mesures mises en place.

La question se pose donc au sein des organisations de savoir quel service doit être en charge de la protection des données, quel doit être le profil du DPO (délégué à la protection des données) et à qui doit-il être rattaché ? en pratique et de manière opérationnelle, quelle organisation mettre en place au sein d'un groupe, pour être à même de remplir l'obligation d'« accountability », de respecter le « Privacy by design », de mener des analyses d'impacts, de respecter le droit à l'oubli, de notifier les failles de sécurité ou d'encadrer les sous-traitants par exemple?

LE DPO EST LA PIERRE ANGULAIRE DU PRINCIPE D'« ACCOUNTABILITY »

Afin d'assister le responsable de traitement ou le sous-traitant dans ses tâches et d'implémenter les principes de protection des données dans l'organisation, le règlement prévoit la possibilité de désigner d'un Délégué à la Protection des Données (DPO), cette désignation étant obligatoire dans certains cas¹.

Dans ses lignes directrices datées du 13 décembre 2016, le groupe de travail réunissant les CNIL européennes encourage la désignation d'un Délégué à la Protection des Données, y compris dans les cas où la désignation d'un DPO n'est pas obligatoire.

Le G29 invite notamment les organisations à recourir aux services de consultants spécialisés en protection des données. De même, il recommande la désignation obligatoire d'un Délégué à la Protection des Données pour les organisations exerçant une mission de service public.



Les CNIL européennes indiquent que le DPO devrait être obligatoire en cas de traitements de données de santé opérés par les hôpitaux, de traitements des transports publics, de géolocalisation des clients d'une chaîne internationale à des fins statistiques, les traitements de données par une compagnie d'assurance ou par une banque, par les moteurs de recherche ou par les opérateurs télécom, mais aussi en cas traitement des opérateurs télécom, de retargeting, de profilage et de scoring à des fins d'évaluation des risques (ex. *credit scoring*, assurance premiums, prévention de la fraude, détection du blanchiment d'argent) ; les applications mobiles sont aussi concernées quand elles traitent des données de localisation des personnes pour les suivre ; la désignation d'un Délégué à la protection des données devrait être obligatoire en cas de programmes de fidélité, de publicité comportementale, de traitements de données par les applications santé et de bien-être des utilisateurs ou par les objets connectés.

¹ Traitement par une organisation publique ou régie par le droit public ou traitement automatisé d'évaluation des personnes à grande échelle ou traitement de catégories particulières de données à grande échelle.

Le G29 précise qu'en matière de gouvernance, l'information et la consultation du délégué à la Protection des Données en cas d'études d'impacts, devrait faire l'objet d'une procédure standardisée ; cela permettra aux organisations de démontrer leur conformité au règlement en garantissant une approche « Privacy by design ».

QUEL DOIT ÊTRE LE PROFIL DU DPO ?

Il devra être intègre et faire preuve d'un haut niveau d'éthique professionnelle ; il devra aussi savoir communiquer dans la langue utilisée par les personnes concernées et par l'autorité de protection des données. Il devra connaître de manière approfondie, la réglementation nationale et le règlement européen

Le niveau d'expertise n'est pas clairement déterminé mais il devra être en adéquation avec la sensibilité, la complexité et la quantité de données traitées par l'organisation comme de flux en dehors de l'UE.

La fonction pourra être portée par une équipe de personnes compétentes.

PLUS QUE 500 JOURS...POUR S'ORGANISER ET TRANSFORMER L'ORGANISATION

Le groupe de travail des autorités de protection des données précise qu'il reviendra au DPO d'avoir une approche pragmatique et sélective afin de consacrer en priorité ses efforts et ses actions aux traitements présentant des risques élevés pour les personnes.

Une raison supplémentaire, s'il en fallait, pour s'adresser à des professionnels de la protection des données et de la transformation de l'entreprise. ■

FINANCIAL STABILITY BOARD : UN RISQUE GLOBAL À MAÎTRISER, DES IMPACTS TRÈS CIBLÉS



Gérald VOITOT

Prémunir le risque systémique est une initiative essentielle pour le régulateur. Mais dans un contexte d'inflation réglementaire qui n'est plus à démontrer, de la maîtrise de la donnée aux exigences de communications auprès des investisseurs, peu de répit est à prévoir pour les établissements financiers. Les banques sont de nouveau mises à l'épreuve.

ÉVITER LE «TOO BIG TO FAIL»

Si la chute de Lehman Brothers a parfois été interprétée comme un exemple donné par les autorités aux banques pour lutter contre l'aléa moral, les investissements publics massifs aux États-Unis comme en Europe pour sauver le système bancaire ont conduit les gouvernements à s'interroger sur le risque systémique. Ainsi, le Financial Stability Board (FSB), créé à l'initiative du G20 en 2009, s'est vu attribuer dans ses missions la prévention du risque systémique. Le FSB a donc catégorisé et identifié les « Institutions Financières d'Importance Systémique » (SIFIs) et a accru les exigences réglementaires, de capitaux et de **reportings** de ces entités. En France, Crédit Agricole, BNP Paribas, BPCE et Société Générale sont concernés.

DEUX REPORTINGS MAJEURS À PRODUIRE

Deux exigences majeures de reporting :

- Le **reporting** « I to I » (**Institution to Institution**), consiste à reporter les expositions et financements des 50 plus importantes contreparties de l'établissement financier. Ce **reporting** a pour but de mesurer le risque d'interconnexion entre les établissements financiers en cas de défaillance de l'un d'eux.
- Le **reporting** « I to A » (**Institution to Aggregate**), consiste à reporter les expositions et les financements à une granularité fine, comprenant différents agrégats (secteurs, types d'instruments, maturités, pays, devises). Ce **reporting** a pour but de mesurer l'exposition des établissements financiers à des difficultés majeures sur l'un des agrégats.

Progressivement en cours de mis en place conformément au calendrier défini par le régulateur, ces deux **reportings** viennent compléter un dispositif déjà conséquent en termes de surveillance prudentielle (**reporting** Bâle III COREP et FINREP, Leverage Ratio, **reporting** Large Exposures, exercices de stress tests, ratios de liquidité...).

LA DONNÉE, RESSOURCE ESSENTIELLE DES BANQUES

Alors que les 11 grands principes de BCBS 239 d'organisation des données des banques et de production de **reportings** sont entrés en vigueur en janvier 2016, le besoin des banques de maîtriser et contrôler leurs données à une granularité très fine est déjà une réalité.

Des programmes de convergences entre les filières Risque et Finance ont déjà été lancés dans la plupart des banques françaises visant à améliorer la qualité de la donnée, avec des niveaux de maturité très hétérogènes. Dans l'impossibilité de réaliser un « big bang » de la donnée, de nouvelles approches agiles devront être mises en place par la mise en place de **datalake** par exemple. Avec un délai de plus en plus restreint donné par les régulateurs, l'exploitation de nouvelles solutions technologiques de **Big Data** sera décisive pour la capacité des banques à respecter leurs contraintes toujours plus importantes.

DE LA RÉGLEMENTATION À LA RÉPUTATION

Depuis le début d'année 2016, les établissements financiers demeurent toujours aussi fragiles et chahutés sur les marchés financiers. Ce contexte tranche *de facto* une question jadis essentielle pour les banques : est-ce qu'un arbitrage réglementaire est possible à l'heure actuelle ? Ce n'est pas uniquement les exigences des régulateurs auxquelles les banques doivent se conformer, mais à un besoin de communication croissant auprès de leurs investisseurs sur leur fiabilité et sur leur capacité à résister dans une économie encore trop incertaine.

En ce sens, la convergence de la réglementation, des métiers et des besoins des investisseurs pourrait constituer une opportunité, en traitant l'ensemble de ces enjeux dans une approche globale et cohérente. Mais les banques ont-elles encore les moyens de se donner le temps d'une approche long terme ? ■

IFRS 9 : L'EMPIRE DE LA JUSTE VALEUR S'ÉTEND AUX CRÉDITS



L'une des préoccupations actuelles des directeurs financiers des banques est la phase 2 d'IFRS 9 sur le provisionnement du risque de crédit, laissant dans l'ombre la phase 1 « classement et évaluation des actifs et passifs financiers », considérée comme une phase administrative de reclassement des actifs et passifs dans le bilan.

Philippe CERISEY

Les impacts de la phase 1 d'IFRS 9 ne doivent pas être sous-estimés notamment sur les activités de financement.

En IAS 39, le concept clé de juste valeur concerne peu l'activité de crédit. Certaines opérations assimilables à du financement et traitées en *trading*, comme les pensions ou le *loan trading*, ont pu passer à la juste valeur. En revanche, les crédits clientèle en juste valeur restent rares, sauf dans le cas où les crédits sont nommément désignés en juste valeur par les établissements (quand le *funding* est lui-même en juste valeur par exemple).

Dorénavant, les dispositions de la phase 1 d'IFRS 9 permettent une extension plus significative de la juste valeur dans les activités de crédit.

Ainsi, l'activité de financement des grandes entreprises par les banques de financement et d'investissement pourrait être très impactée par un passage en juste valeur :

- **Les portefeuilles envisagés sont ceux dont la rémunération ne remplit pas les critères du « SPPI »** (*Solely Payments of Principal and Interests*) : ce pourrait être le cas des financements dont l'indexation n'est pas uniquement corrélée sur un taux d'intérêt ou dont la refixation de taux n'est pas alignée sur le taux de référence (exemple d'un crédit indexé sur l'Euribor 3 mois mais refixé mensuellement). Ces mécanismes seront perçus comme une composante supplémentaire à la valeur temps de l'argent et devront être valorisés à la juste valeur avec les problèmes de valorisation afférents.
- **Les crédits émis ou achetés pour être vendus** : si l'activité de **loan trading** entre clairement dans cette catégorie, que dire de la syndication où une banque structure un crédit puis alloue les parts aux participants : doit-on considérer cette activité comme une vente de crédit et donc la valoriser à la juste valeur ? Des incertitudes persistent.
- **Les systèmes d'information de financement** : ils devront être capables de gérer plusieurs schémas comptables selon différents critères alors qu'ils sont souvent mono-schéma comptable, à savoir au coût amorti.

Au-delà du financement bancaire des entreprises, même si cela reste à confirmer, le **private equity** est potentiellement impacté par IFRS 9. Les variations de valeur sur les **investissements equity** comptabilisés en capitaux propres ne seront pas recyclées en compte de résultat. Seuls les dividendes pourront être pris en résultat, rendant cette activité peu attractive en termes de rému-

nération à court terme, les dividendes étant le plus souvent versés en fin de cycle sur ce type d'activité.

Le passage de portefeuilles de crédit vers la juste valeur doit donc être anticipé et, outre les impacts sur les procédures et les systèmes d'informations, c'est un profond changement culturel pour un métier du financement historiquement habitué à sa prise de résultat « en intérêts courus ». ■

MIFID 2 : QUEL AVENIR POUR LE CONSEIL ACTION ?



Aziz BEJAOU

La décision du régulateur de décaler l'application de la Directive MiFID2 au 1^{er} janvier 2018 démontre la difficulté de mise en œuvre de ce texte par les institutions financières, mais aussi par le régulateur lui-même.

« La nouvelle MiFID » à laquelle devront se conformer banques, courtiers ou encore sociétés de gestion, vise à combler les limites du texte de 2006. Mais, au-delà des investissements (IT, opérationnels) nécessaires pour répondre aux exigences telles que la « protection des investisseurs », MiFID 2 devrait aussi impacter les revenus des établissements financiers en s'attaquant à la transparence des leurs revenus.

UN CONSEIL À ASSUMER, UN CLIENT À ÉDUCER

Dans un environnement où les coûts de mise en œuvre sont importants et où la commercialisation du conseil peut s'avérer compliquée, le conseil actions a-t-il un avenir ?

L'ADÉQUATION DU PROFIL CLIENT AU RISQUE ENCOURU

Le conseil doit tenir compte, au-delà de la recommandation d'investissement même *a posteriori* positive, du profil de risque du client. L'exercice d'adéquation est toutefois difficile à appréhender pour les actions en raison de la nature volatile de ce produit financier. Ainsi, le conseiller devra justifier du niveau de risque encouru pour chaque titre faisant l'objet d'un conseil obligeant les établissements financiers à fournir davantage de pédagogie pour que le client appréhende les risques et les types d'investissements qu'il souhaite réaliser. Une solution alternative s'offre aux établissements financiers : ne proposer les produits actions qu'aux clients ayant de l'appétence au risque ou aux clients professionnels sous réserve de remplir les conditions requises (taille du portefeuille d'instruments financiers détenu, nombre de transactions réalisées par trimestre).

LE CONSEIL PERSONNALISÉ VS L'INFORMATION GÉNÉRALE

Au sens de MiFID, il n'existe pas de distinction entre le conseil personnalisé d'achat / vente et une recommandation portant uniquement sur une des modalités de la transaction relatives au prix ou à la quantité. Dans les deux cas, le régulateur estime qu'il s'agit d'un conseil. En revanche, une information d'ordre général fournie à un client, de type « notre société est acheteuse sur les obligations européennes », n'est pas assimilée à du conseil au sens de MiFID puisqu'elle ne s'adresse pas à un client spécifiquement.

DES COÛTS DE CONSEIL À COMMUNIQUER ET À JUSTIFIER

Le régulateur impose désormais d'être transparent dans les frais imputés au client. Le coût du conseil action devra donc lui être

explicitement communiqué. Les établissements vont devoir dès à présent mettre en valeur leur offre de service pour justifier la tarification du conseil prodigué (analyses sectorielles pointues, chartisme, qualité et renommée des analystes).

UNE PRODUCTIVITÉ EN LIGNE DE MIRE

MiFID 2 impose aux établissements financiers de renforcer la formalisation des échanges entre le conseiller et le client. Chaque échange doit systématiquement être formalisé dans un document d'adéquation (*Suitability Statement*) quelle que soit la décision du client de passer ou non un ordre d'achat ou de vente suite à cet échange. Cette exigence diminuera la productivité des conseillers qui échangent régulièrement dans une journée avec leurs clients, notamment par téléphone. Des établissements financiers implémentent aujourd'hui des solutions automatisées pour que leurs conseillers ne limitent pas leurs actes de conseil en raison de la charge administrative liée à chaque acte.

Des discussions sont en cours entre l'industrie financière et l'ESMA afin de limiter la portée de cette contrainte. En effet, MiFID 2 exigeant déjà que tous les échanges avec le client soient tracés et enregistrés, cette charge additionnelle peut apparaître comme excessive.

VERS UNE CONCENTRATION DU CONSEIL ACTIONS ?

Deux éléments majeurs risquent de conduire à une concentration des acteurs proposant du conseil action : la capacité à suivre un univers d'investissement suffisamment large et la faculté à supporter des coûts de mise en œuvre IT importants afin de respecter les exigences de MiFID2.

Les organismes financiers ayant la faculté de proposer à leurs clients un univers d'investissement large pourront répondre aux demandes de conseil sur des valeurs moins traitées ou davantage spécifiques, et gagneront de fait en crédibilité. Par ailleurs, les établissements qui seront aptes à produire des indicateurs de risque sophistiqués, des analyses graphiques et des *backtestings* seront avantagés. De plus, de par cette couverture large de valeurs, ils risquent moins d'être sujets à des poursuites pour « défaut de conseil » ou « manquement de mise en garde ».

Par ailleurs, les établissements qui seront en mesure d'implémenter des solutions IT permettant de produire automatiquement des documents de *Suitability Statement* en limitant la sollicitation des conseillers tireront également leur épingle du jeu.

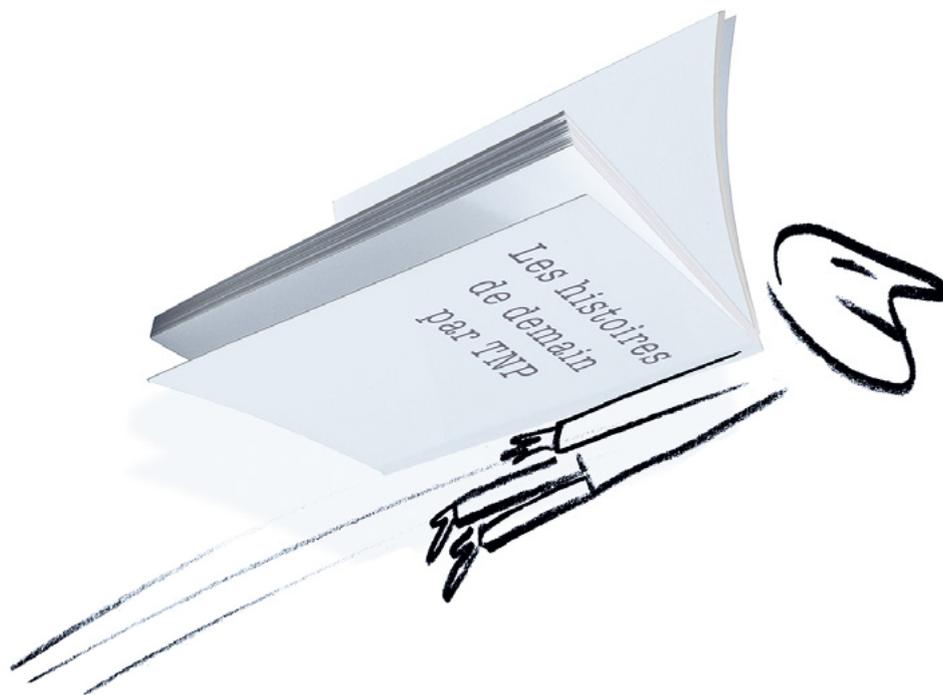
Il apparaît donc clair qu'à l'avenir, se positionner sur le conseil action représentera un véritable avantage concurrentiel pour les institutions financières car la plupart préféreront se positionner sur de la RTO⁽¹⁾ pour les actions et fournir du conseil uniquement sur des instruments moins risqués où l'adéquation au profil de risque du client sera plus aisée (fonds garantis, monétaire, obligations...). Mais encore faut-il avoir les moyens de proposer du conseil actions... ■

TNP¹

ACCÉLÉRATEUR DE PERFORMANCE

www.histoiresdedemain.com

www.tnpconsultants.com



01 47 22 43 34

[@tnpconsultants](https://www.instagram.com/tnpconsultants)

TNP
31 rue du Pont
92200 NEUILLY-SUR-SEINE
contact@tnpconsultants.com