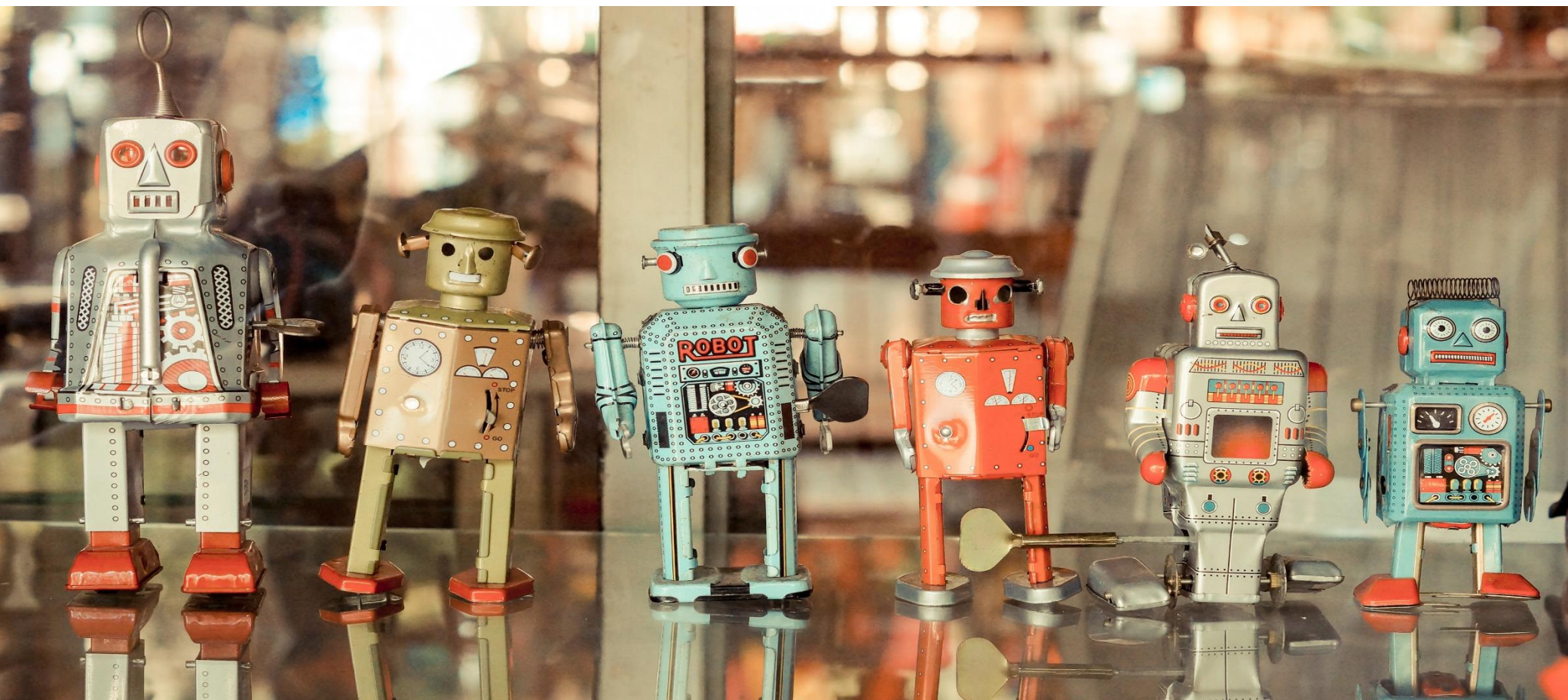


Robo-Advisors : une nouvelle réalité dans la gestion d'actifs et de patrimoine

Une étude du marché français des Robo-Advisors par Finance Innovation et Chappuis Halder & Co.

Juillet 2016



Chappuis Halder & Co. est une firme de conseil internationale dédiée aux services financiers. Nous aidons nos clients à s'inscrire dans un cercle vertueux d'innovation à travers une veille attentive des avancées technologiques. Nous les accompagnons également dans la définition et la construction de nouvelles offres, ainsi que dans la transformation de leur modèle opérationnel.

Dans une optique de toujours mieux servir nos clients et leur apporter un conseil de haut niveau, CH&Co. s'implique fortement dans la veille et les projets d'innovation en participant à des comités ou groupes de travail comme le comité de labellisation du pôle Finance Innovation à Paris, FinFusion à Montréal ou en animant notre Fintank à Londres, New-York et Hong-Kong.

C'est dans ce cadre que nous suivons de près l'émergence des Robo-Advisors dans le monde et en France. Nous souhaitons, à travers cette étude, offrir aux acteurs de la gestion de patrimoine et d'actifs une vision éclairée du marché actuel.

Yannick Gaillard, Directeur chez CHAPPUIS HALDER & Co.

Depuis sa création en 2008, le pôle de compétitivité FINANCE INNOVATION a labellisé 340 projets innovants, au service de la croissance et de l'emploi, dans l'industrie de la Banque – Assurance – Gestion d'actifs – Immobilier – Chiffre & conseil – Economie Sociale et Solidaire. Ils témoignent de façon brillante du dynamisme de la Place financière française et de l'entrepreneuriat français qui essaime et s'exporte aussi très bien à l'étranger.

Au sein de la filière Gestion d'actifs, nous avons accompagné la quasi-totalité des projets inhérents à la gestion de patrimoine dans leur phase d'amorçage en leur apportant notre savoir-faire et notre expertise.

Nous sommes convaincus que les Robo-Advisors auront un impact significatif et positif à court et moyen terme pour les investisseurs grand public, grâce à une réduction des coûts, à un meilleur accès aux services de conseil et à une plus grande variété de produits.

Joëlle Durieux, Directrice Générale du Pôle FINANCE INNOVATION

La présente étude est le fruit d'efforts conjoints entre le pôle Finance Innovation et le cabinet de conseil Chappuis Halder & Co. Elle a pour objectif de porter un éclairage sur les start-ups françaises s'inscrivant dans les offres de gestion de patrimoine et d'actifs distribuées aux investisseurs particuliers. De ce fait, ce document exclut les offres de Robo-Advisory développées par des institutions financières déjà implantées.

Nous souhaitons également vivement remercier toutes les personnes ayant contribué à la réalisation de cette étude : les équipes de fondateurs des différentes start-ups ainsi que les experts qui nous ont accompagné et aidé à approfondir le sujet

1

Les Robo-Advisors ont profité d'un contexte favorable pour se développer

Les Robo-Advisors ont émergé aux Etats-Unis avant de gagner l'Europe et le reste du monde. Les Robo-Advisors ont profité d'un contexte favorable alliant évolutions réglementaires, (r)évolution numérique et besoin d'adresser des catégories d'épargnants délaissés ou mal servis par les établissements ou conseillers financiers traditionnels. Les Robo-Advisors apportent une réponse aux épargnants qui attendaient qu'on prenne en considération leurs projets personnels dans leur épargne. Ils proposent des services de gestion privée adaptés à des clients Mass Affluent ou Retail +

2

Le marché des Robo-Advisors connaît une forte croissance outre-Atlantique, en revanche, le marché français commence seulement à émerger avec moins de 100 M€ d'encours sous gestion

Le marché des Robo-Advisors a connu un développement rapide outre-Atlantique. Les trois principaux pure-players ont levé plus de 500 M\$ et les acteurs traditionnels ont déjà noué des partenariats ou commencent à lancer leur propre offre. En France, les premiers acteurs de ce marché sont apparus très récemment (1er Advize en 2012 ; 2ème Fundshop en 2014) et ne disposent pas des capitaux (moins de 5M€ par an de levée de capitaux) leur permettant un développement rapide dans un environnement où l'acquisition client coûte cher. Les Robo-Advisors français peinent donc à attirer des clients par manque de visibilité. Ils représentent moins de 100 M€ d'actifs sous gestion, généralement en assurance-vie, produit préféré des épargnants, dans le cadre d'un mandat de conseil ou encore de délégation de gestion d'un ou de plusieurs portefeuilles

3

Ces acteurs semblent apporter une réelle valeur ajoutée à un nouveau marché, grâce notamment à une grande maîtrise de l'expérience utilisateur

Bien que naissant, le marché des Robo-Advisors en France semble présenter des arguments en faveur de son développement ou du développement de son modèle au sein de structures plus traditionnelles. En effet, un Robo-Advisor permet de s'adresser, à moindre coût, à 94% de la population française (soit 44% des actifs financiers). Le Robo-Advisor permet non seulement d'assister le client sur des allocations tactiques de son portefeuille, mais surtout de gérer/faciliter la relation client en digitalisant (en partie ou entièrement) celle-ci. Il va plus loin dans l'automatisation de la connaissance client et son utilisation sur les aspects d'entrée en relation, de profilage client, de délivrance du conseil et de suivi

4

De plus en plus d'acteurs traditionnels s'intéressent à la proposition de valeur des Robo-Advisors

Le mouvement a largement débuté aux Etats-Unis et dans le monde avec des acteurs emblématiques ayant acquis des start-ups, réalisé des partenariats avec ces nouveaux acteurs ou encore créé leur propre Robo-Advisor (ex : BlackRock, UBS, Vanguard, Charles Schwab,...) En France, ce mouvement s'accélère et des acteurs comme le Crédit Mutuel Arkéa, la Financière de l'Echiquier ou Amundi se positionnent

5

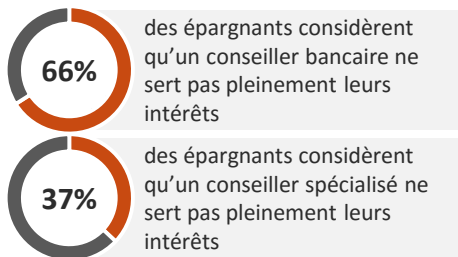
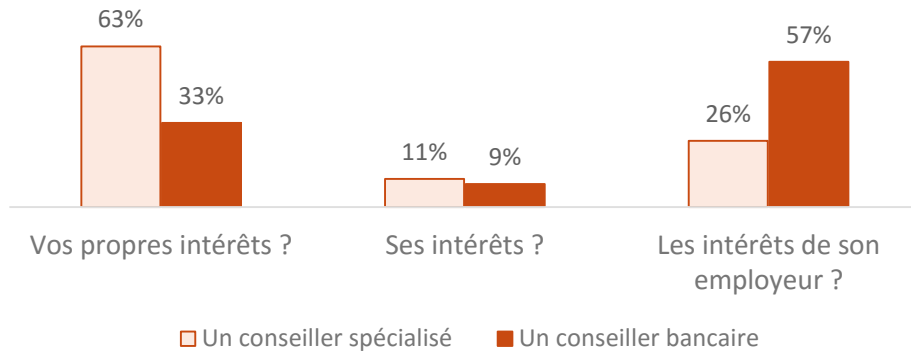
Les Robo-Advisors représentent une réelle opportunité pour le marché de la gestion patrimoniale

Banques de détail, banques privées, CGP, sociétés de gestion, courtiers en ligne, toutes les institutions financières traditionnelles vont être impactées par l'arrivée des Robo-Advisors, mais plutôt que d'y voir une menace, nous préférons voir dans les Robo-Conseillers une réelle opportunité pour ces dernières de repenser leur relation client et ainsi d'acquérir de nouveaux clients ou encore de développer leur clientèle existante en leur apportant une plus-value accrue

Les Robo-Advisors délivrent des services financiers de conseil et de gestion à une clientèle de particuliers

Les épargnants ont une opinion assez dégradée de leurs conseillers financiers¹

Aujourd'hui, avez-vous le sentiment que votre conseiller sert au mieux :



Bien que l'image des conseillers spécialisés soit meilleure que celle des conseillers bancaires généralistes, de manière générale, les épargnants n'ont pas une pleine confiance envers les conseils qui leur sont fournis

Les épargnants ne semblent pas suffisamment accompagnés concernant les produits financiers qui leur sont proposés²

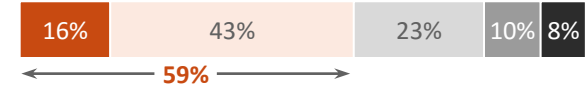
Il est compliqué de trouver des informations sur les différents produits d'épargne



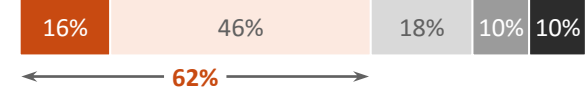
J'ai du mal à trouver des conseils pertinents sur les produits d'épargne



J'ai du mal à m'y retrouver entre tous les produits d'épargne à ma disposition



J'ai besoin de conseils sur les bons placements d'aujourd'hui

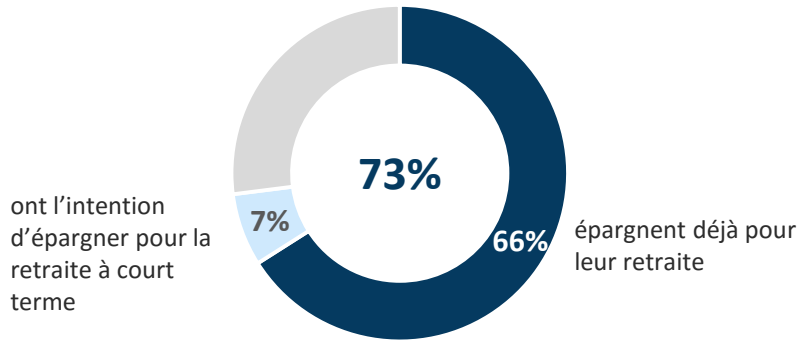


■ Tout à fait d'accord ■ Plutôt d'accord ■ Plutôt pas d'accord
■ Pas du tout d'accord ■ Ne sait pas

Les investisseurs particuliers n'ont pas une confiance à toute épreuve vis-à-vis des conseils financiers qu'ils reçoivent et une majorité laisse percevoir un manque d'accompagnement clair et efficace en matière d'épargne. Cette défiance est plus forte vis-à-vis des conseillers de banque de réseau qu'envers les conseillers spécialisés qui seraient plus proches de leurs clients et qui accompagnent une clientèle plus ciblée.

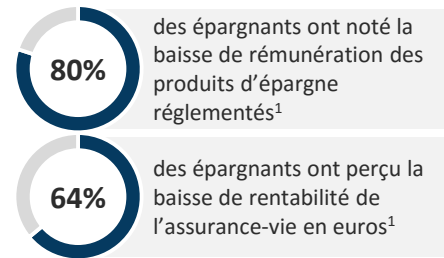
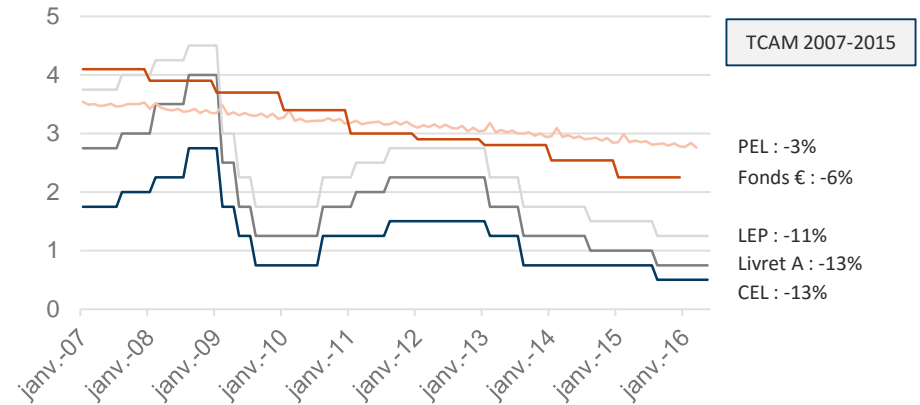
Les épargnants s'intéressent de plus en plus à leur épargne, notamment en prévision de leur retraite. Ils attendent des conseils réguliers et experts, apportant de la performance à leur portefeuille

Une majorité d'investisseurs particuliers s'intéresse à sa retraite¹



L'une des préoccupations majeures des épargnants français reste la retraite et près de ¾ des épargnants le font en prévision de leur retraite ou ont l'intention de le faire à court terme

Performance des produits financiers de l'épargne traditionnelle²



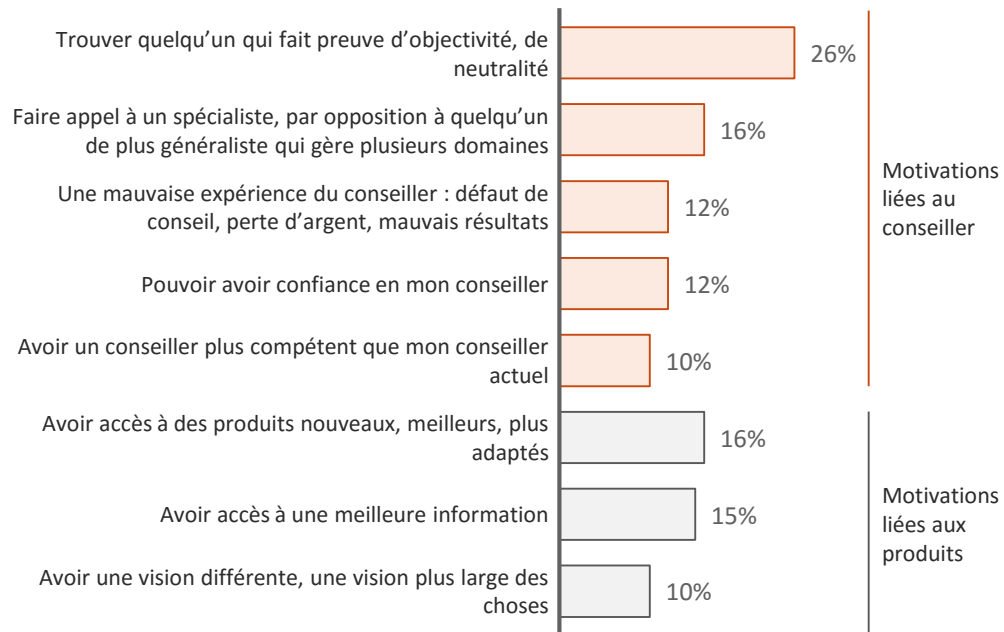
Les performances des produits financiers de l'épargne traditionnelle sont en perte de vitesse et celle-ci a été dûment identifiée par les investisseurs particuliers

Les investisseurs particuliers français ont un besoin grandissant de conseil

Conscients des performances affaiblies des produits financiers de l'épargne traditionnelle, les épargnants français se tournent davantage vers des produits complexes. En effet, selon Natixis, en 2015, 14% des épargnants ont placé leur épargne sur des produits financiers et boursiers contre 9% en 2014.

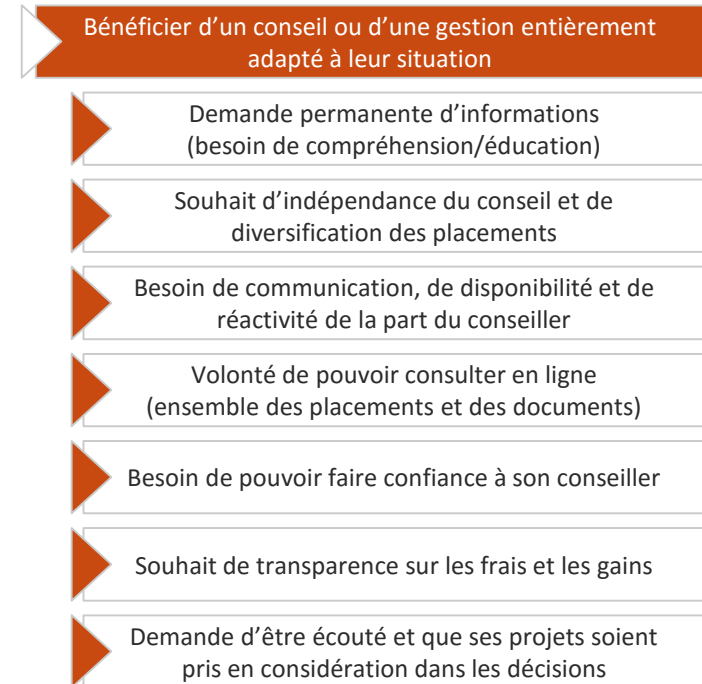
Ces produits complexes incitent les français à se tourner vers le conseil et 68% des investisseurs considèrent que les services d'un conseiller financier apportent une réelle valeur ajoutée¹.

Les principales motivations pour lesquelles les clients changent de conseiller financier¹



Les épargnants sont davantage exigeants envers leur conseiller financier. Ils souhaitent percevoir un important savoir-faire de la part de ce dernier ainsi qu'une véritable plus-value du service qui leur est apporté

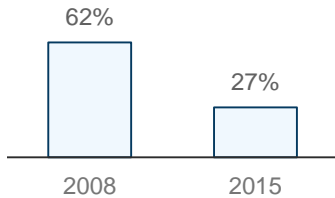
Des attentes clients de plus en plus fortes en matière de conseil ou de gestion



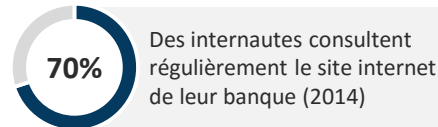
Les épargnants ont de plus en plus la volonté de reprendre la main sur leurs projets d'épargne en s'assurant qu'ils sont mieux écoutés par les institutions financières et en acquérant une plus grande compréhension de la façon dont est gérée leur épargne. Ils attendent une présence au « quotidien » si nécessaire

Les services financiers se digitalisent pour accompagner les épargnants au-delà des agences et/ou des banques

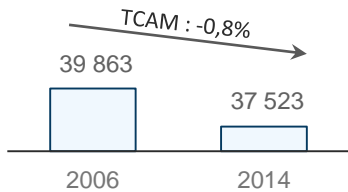
Evolution du taux de fréquentation mensuelle des agences bancaires¹



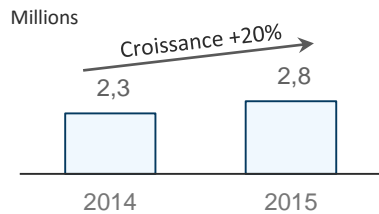
Taux de consultation des sites internet des établissements bancaires²



Evolution du nombre d'agences bancaires¹



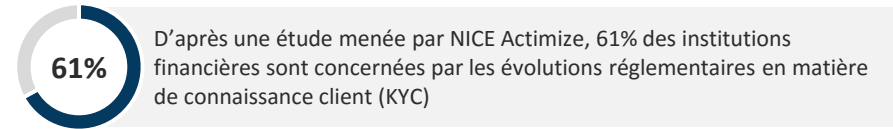
Evolution du nombre de clients des banques en ligne^{3,4}



Chiffres relatifs au marché français

La digitalisation des services financiers semble véritablement en marche. La fréquentation en agence diminue fortement, les banques ferment ainsi des succursales. A l'inverse, le taux de consultation régulière des sites des banques apparaît élevé (70%) et les banques 100% en ligne continuent leur croissance rapide

...et les institutions financières se doivent de mieux connaître leurs clients



Les institutions financières se doivent de :

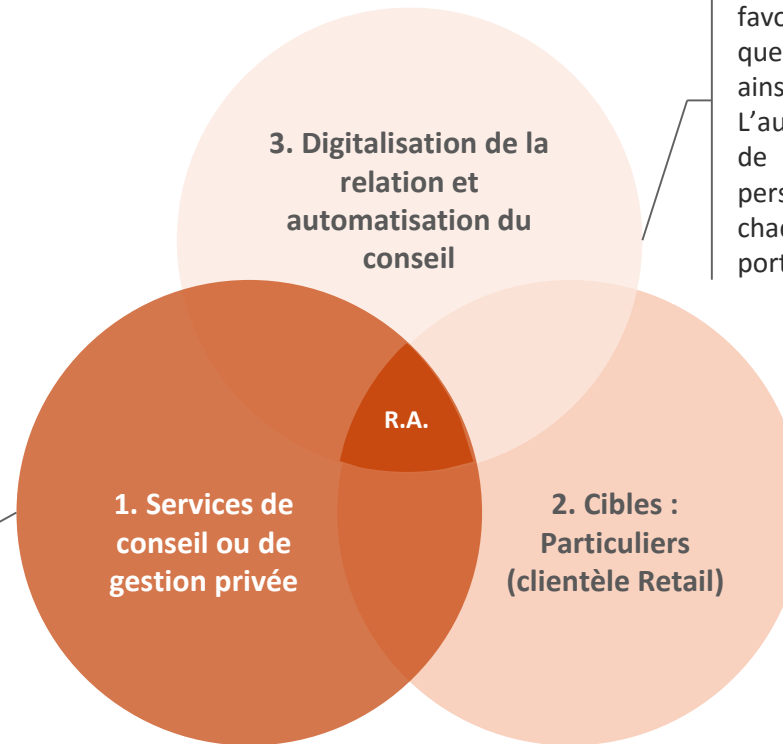
- 1 Connaître en profondeur leurs clients à deux niveaux:
 - > Identité
 - > Comportement financier
- 2 Mettre en place des procédures visant à identifier les fraudes et tentatives de fraudes
- 3 Informer les clients de la démarche de la réglementation en termes de connaissance client

Ces prérequis réglementaires sont à la fois contraignants, mais permettent également aux institutions financières d'acquérir une connaissance plus fine des attentes de leurs clients et ainsi d'améliorer leur relation avec eux

L'adoption massive du digital par les clients des institutions financières est une réelle opportunité pour ces dernières, leur permettant d'accompagner leurs clients au-delà de l'agence, à tout moment, de « dialoguer » plus fréquemment avec leurs clients et, surtout, de mieux les connaître. Ils sont ainsi capables, non seulement de répondre aux exigences de la réglementation, mais aussi de proposer des projets d'épargne en lien réel avec les attentes de leurs clients.

Avec la digitalisation, de nouveaux acteurs ont émergé : les Robo-Advisors. Ils offrent des services « s’approchant » de ceux d’une banque privée ou d’un conseiller spécialisé, à une clientèle de particuliers

Avec un accompagnement et un service de gestion personnalisée, les Robo-Advisors se rapprochent des services proposés à la clientèle aisée des banques privées. La gamme de services délivrée à moindre coût permet de cibler cette clientèle et de faire des Robo-Advisors une option sérieuse pour les ménages désireux d’avoir un suivi plus rapproché et une maîtrise/autonomie sur leur projet patrimonial



L'évolution technologique a permis l'automatisation de nombreux processus favorisant aussi bien la rapidité d'exécution que les retours d'informations (améliorant ainsi la connaissance de chaque client). L'automatisation du conseil apporte un gain de temps précieux rendant possible la personnalisation et l'accompagnement de chaque client, quelque soit la taille de son portefeuille

En proposant des offres de conseil et de gestion personnalisée délivrées à moindre coût, les Robo-Advisors sont aptes à attirer une grande partie de clients particuliers. Ces offres présentent un véritable atout, dépassant le simple argument du coût moins élevé d'un établissement traditionnel ; elles sont axées sur la transparence, l'accompagnement et l'élaboration d'un plan d'investissement adapté à chaque profil

Ces acteurs de l'internet entendent concurrencer les établissements traditionnels de la gestion de patrimoine en proposant une offre différenciante qui s'appuie sur trois piliers : l'apport de services haut de gamme, une relation client animée en quasi temps réel via les interfaces technologiques et une clientèle cible élargie, grâce à des coûts réduits.

Gestion Patrimoniale

Diagnostic patrimonial global				
Gestion des investissements	Retraite & Transmission	Fiscalité	Planification dédiée aux entrepreneurs	Autres services
Revue des portefeuilles et analyse de risque	Planification de la retraite	Planification fiscale	Evaluation des besoins	Reporting sur les performances
Allocation stratégique	Planification de la transmission	Optimisation fiscale	Gestion de la trésorerie et du capital	Distribution de produits d'épargne
Allocation tactique			Evaluation	Education financière des jeunes générations
Suivi et reporting			Transmission	Services administratifs (aide aux déclarations)
Projection financière (sur objectifs)				Réseau
Conservation				Gestion du risque et assurances
				Stratégies de crédit

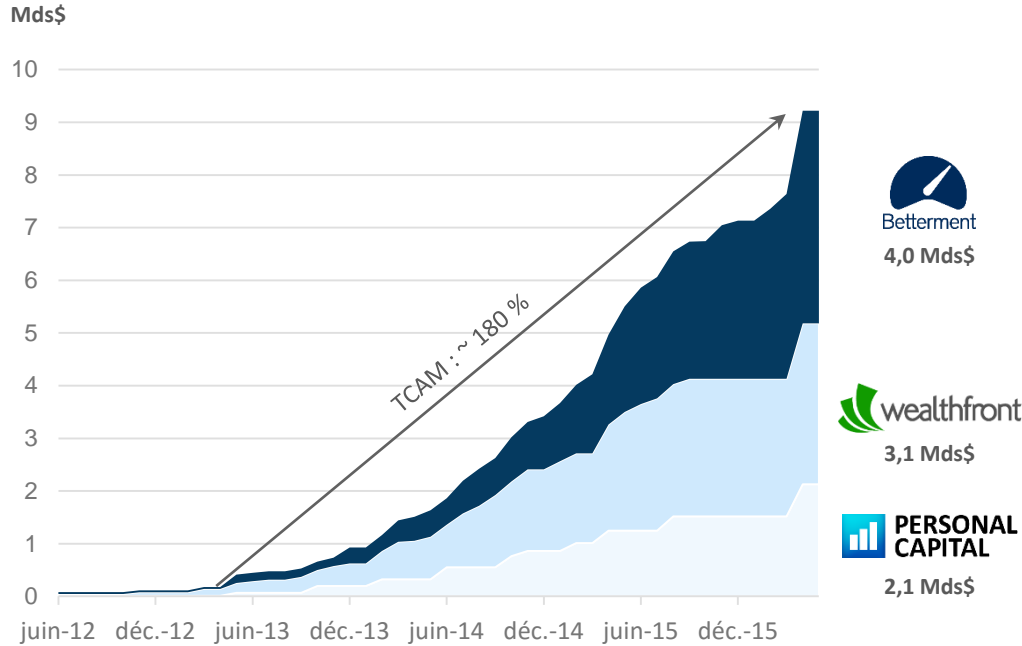
Impact des Robo-Advisors français sur la gestion patrimoniale

Existant
 Probable
 Limité

Les Robo-Advisors français s'attaquent à une grande majorité des services liés à la gestion de patrimoine. Ils se focalisent essentiellement sur les produits ou services simples à intégrer dans un parcours client essentiellement digitalisé. Ils laissent, pour le moment, aux institutions financières déjà établies, les services très haut de gamme ou plus complexes à numériser, tels que la transmission d'une entreprise ou la planification de succession.

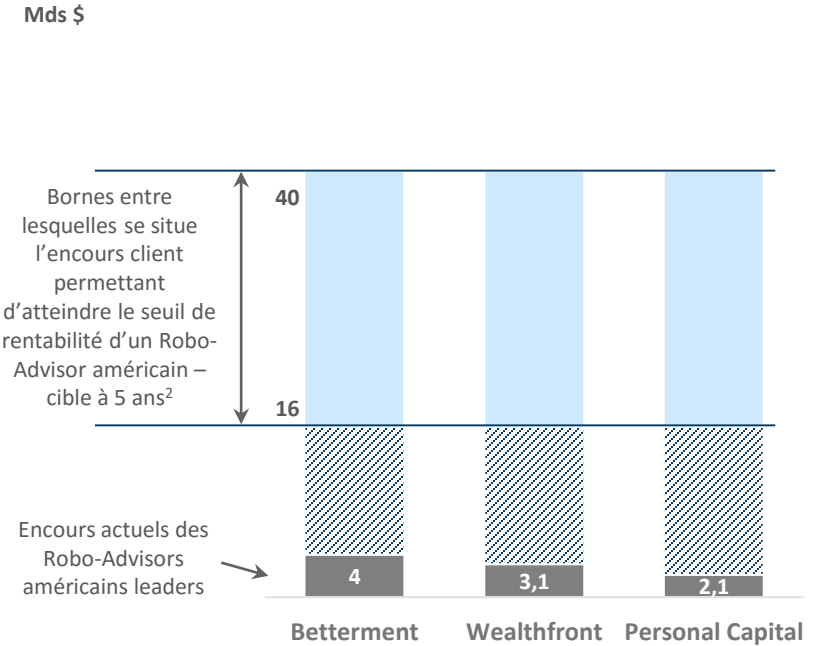
Avec moins de 100M€ d'encours conseillés ou sous gestion, le marché des Robo-Advisors français reste très confidentiel

Evolution des encours des trois plus importants Robo-Advisors américains ¹



Les trois principaux Robo-Advisors ont connu une croissance importante depuis 2012. Betterment, Wealthfront et Personal Capital géraient à eux seuls plus de 9 Mds\$ d'actifs à fin avril 2016...

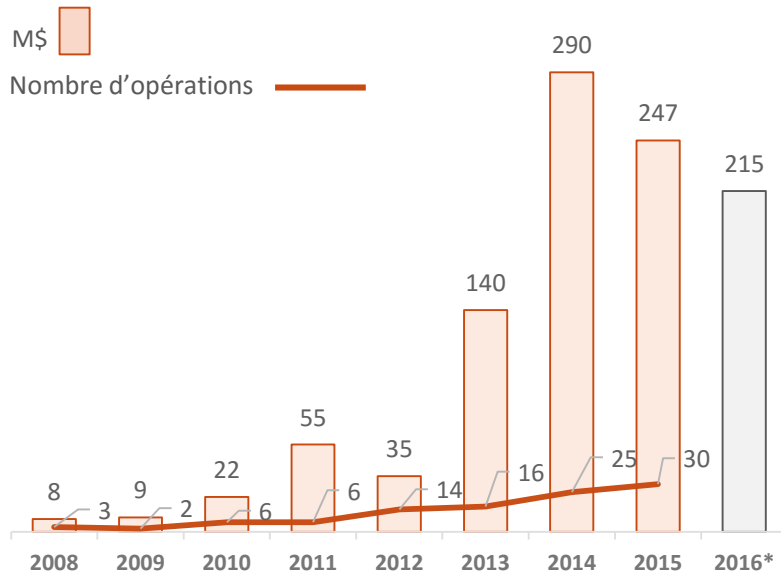
Encours permettant d'atteindre le seuil de rentabilité des Robo-Advisors américains comparé à leur encours sous gestion actuels



... bien que leurs niveaux d'encours sous gestion semblent ne pas encore leur permettre d'atteindre les seuils de rentabilité

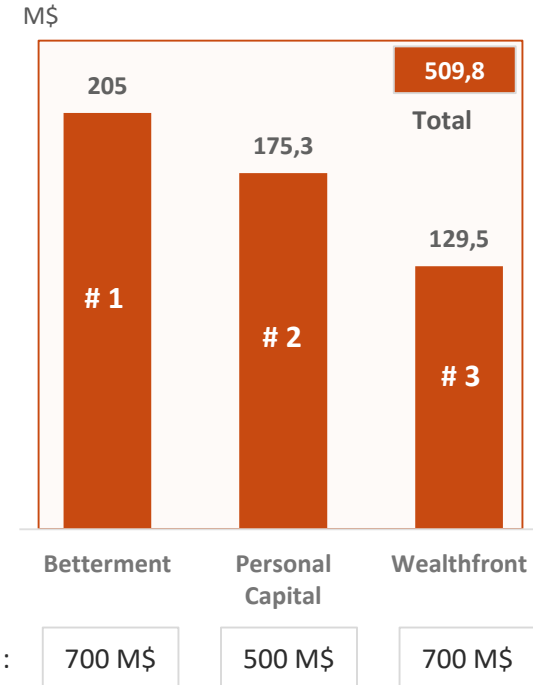
Sources : ¹U.S. Securities and Exchange Commission, ²Morningstar

Evolution du nombre d'opérations et des montants annuels levés par les Robo-Advisors américains



* Fonds levés par des Robots américains entre janvier et avril 2016

Levées de fonds totales réalisées par les 3 Robo-Advisors américains leaders



L'intérêt que suscitent les Robo-Advisors se confirme par des levées de fonds de plus en plus nombreuses et dont les montants sont de plus en plus élevés. A titre d'exemple, Betterment a annoncé début 2016 avoir levé 100M\$ en 6^{ème} tour (série E)

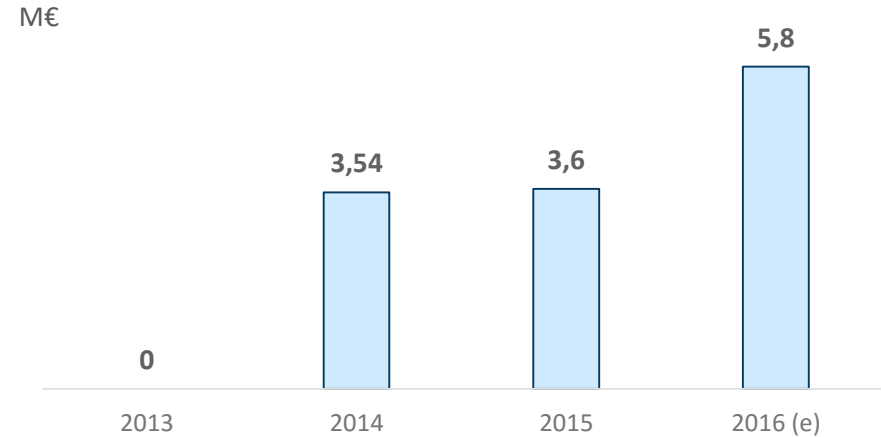
Les trois plus gros acteurs américains ont levé à eux seuls plus de 500 M\$ (soit 50% du montant total des levées de fonds américaines des Robots), pour des valorisations de plusieurs centaines de millions de dollars

Panorama du marché des Robo-Advisors français

Nombre d'acteurs	8
Nombre d'acteurs en préparation	6+
Nombre de clients	< 7000
Encours sous gestion	< 100M€
Encours moyen des portefeuilles	15K < x < 25K

Le marché français est aujourd'hui encore en structuration. Celui-ci compte à ce jour 8 Robo-Advisors s'adressant directement à une clientèle finale dont les encours sous gestion se situent largement en deçà des 100M€ et dont la clientèle reste une population d'early-adopters. La famille des Robo-Advisors devrait s'agrandir d'ici la fin de l'année étant donné que de nombreux acteurs sont en train de préparer leur offre (AEQUAM, Lafinbox,...)

Evolution des levées de fonds des Robo-Advisors français



Au-delà du contexte de marché, le développement des Robo-Advisors français n'a pas été aussi dynamique qu'en Amérique du Nord ou dans le reste de l'Europe (Royaume-Uni, Allemagne, Pays-Bas, Italie,...) car les acteurs peinent à lever des fonds. Ils ne bénéficient pas encore de suffisamment de capitaux lorsqu'ils ne sont pas clairement soutenus par des établissements financiers traditionnels. Néanmoins, on constate aujourd'hui qu'une attention de plus en plus importante leur est portée

Dates de commercialisation des Robo-Advisors Français



Le terme de « Robo-Advisor » regroupe en réalité des start-ups dont les offres sont très hétérogènes

Définition

Nombre de Robots

Robots

1 Business To Consumer

Tout comme les pionniers américains, les premiers Robo-Advisors français ont positionné leur offre pour servir directement les consommateurs finaux, proposant ainsi des services de gestion d'actifs à une clientèle de particuliers aisés ou non

8



2 Business To Business To Consumer

Dans un souci de développement, certains Robot-Conseillers positionnés sur le B2C, proposent leurs services en B2B2C. Ils se placent ainsi en partenaire ou en fournisseur de réseaux de CGP ou des réseaux traditionnels des banques et des assureurs qui veulent offrir à leurs clients un parcours digital enrichi. En outre, ces services permettent aux acteurs traditionnels, une segmentation et un suivi plus efficient de leur clientèle

4



3 Business To Business

Les Robo-Advisors qui proposent leurs services en B2B uniquement aident les acteurs du marché, notamment de la gestion privée et de l'Asset Management, sur les stratégies d'allocation et du monitoring des actifs. Ces outils permettent également de gérer le suivi des clients et d'aider les gestionnaires dans leurs prises de décisions

5 +



Nous observons aujourd'hui un virage effectué par les Robo-Advisors B2C, s'orientant de plus en plus vers le modèle B2B2C afin d'acquérir du volume et ainsi d'accélérer leur développement

Rappel : champ de l'étude

Note : la présente étude s'intéresse principalement aux acteurs B2C et B2B2C du fait de leur impact majeur sur la relation entre les institutions financières et les investisseurs particuliers

1 Gestion discrétionnaire

2 Délégation de gestion sur assurance-vie

3 Conseil en investissements financiers

4 Approche globale du patrimoine

Définition

Les Robo-Advisors qui proposent de la gestion discrétionnaire en France ont obligatoirement le statut de société de gestion. A ce jour, une seule société détient cet agrément. Celle-ci est ainsi en capacité de proposer une gestion pilotée à ses clients sur plusieurs supports: Assurance-vie, PEA, Compte-titres, etc...

Certains Robo-Advisors ayant le statut de CIF ont également une délégation de la part de leur assureur partenaire, leur permettant de proposer aux clients une gestion déléguée sur les assurances-vie. En revanche, ils ne peuvent pas à ce stade gérer les encours de leurs clients sur des supports autres (de type PEA, Comptes-titres, ...)

Les Robo-Advisors sous forme de conseiller financier aident leurs clients à prendre de bonnes décisions par rapport à leurs investissements. Certains proposent de les conseiller sur des assurances-vie, PEA ou compte titres existants. D'autres requièrent qu'ils ouvrent un nouveau portefeuille chez l'un de leurs partenaires

Une seule société propose à ce jour une approche globale du conseil patrimonial. Cette solution prend la forme d'un diagnostic complet des actifs des clients. Cette start-up délivre ensuite des conseils sur l'allocation des actifs, les moyens de défiscaliser ou encore sur les précautions que les clients doivent prendre en prévision de leur retraite

Nombre de Robots

1

2

4

1

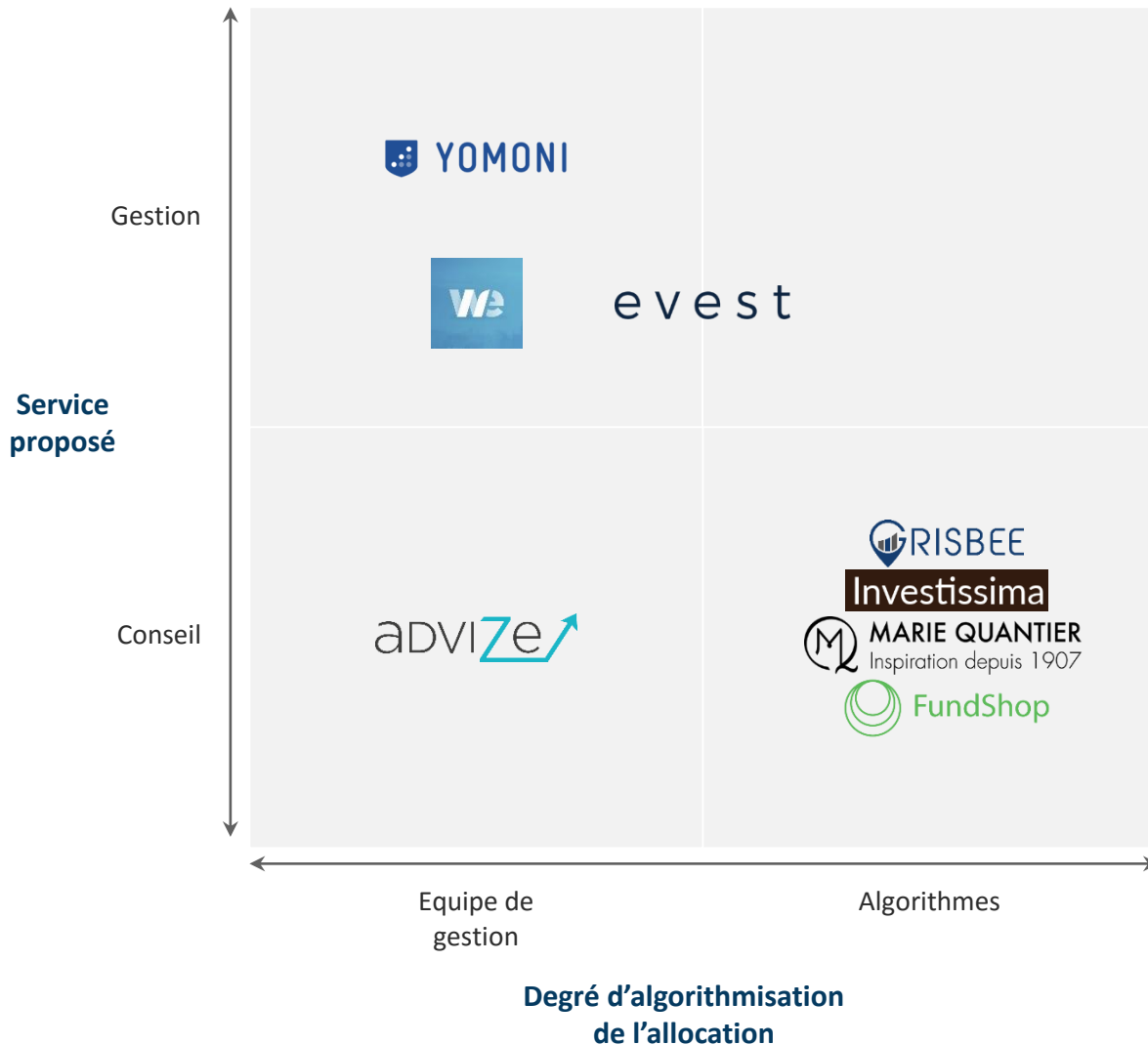
Robots



Investissima



Note : Non communiqué de la part de WeSave, positionnement estimé



1 Equipe de gestion vs. Algorithmes

Le degré d'automatisation dans l'allocation d'actifs est un des critères de distinction des Robo-Advisors français. En effet, les plateformes telles que Marie Quantier ou Fundshop automatisent jusqu'à la recommandation et la proposition d'allocation d'actifs, alors que des plateformes comme Advize ou Yomoni font appel à une équipe de gestion

2 Conseil vs. Gestion

Ce critère est la différence entre la délivrance de conseil en investissement et la gestion pour compte de tiers. En effet, certaines start-ups proposent à leurs clients de surveiller leurs portefeuilles financiers et de les accompagner dans leurs investissements (Investissima ou Fundshop par exemple), d'autres leur proposent de gérer complètement à leur place (Evest, WeSave...)

Note : Néanmoins, bien que proposant une gestion pilotée à leurs clients, il est important de noter qu'Evest (ainsi que potentiellement WeSave) ne dispose(nt) pas d'un statut de SDG mais bien d'un statut de CIF ayant obtenu une délégation d'arbitrage de la part de son assureur partenaire.

	FACTEURS DIFFERENTIANTS	EXEMPLE	COMMENTAIRE
Statut	SGP		Du fait des contraintes posées par l'agrément des sociétés de gestions par l'AMF, la majorité des Robo-Advisors français ont préféré le statut de CIF.
	CIF		
Positionnement	B2C		Tout comme aux Etats-Unis, les Robo-Advisors français ont choisi en grande majorité un positionnement B2C, essayant de se faire rapidement connaître du grand public. Néanmoins, la plupart des acteurs opèrent aujourd'hui un virage dans leur stratégie, se tournant ainsi vers des offres B2B2C.
	B2B2C		
	B2B		
Produits proposés	Assurance-vie		Le produit d'épargne préféré des français étant l'assurance vie, les conseillers financiers en ligne français se sont majoritairement tournés vers cette dernière, bien que certains proposent également des conseils ou de la gestion sur des PEA ou des Comptes-Titres Ordinaires.
	PEA		
	CTO		
	Autres		
Distribution	Produit unique		Les Robots français se distinguent également selon qu'ils distribuent le produit d'un seul assureur ou si, au contraire, ils proposent de souscrire à plusieurs contrats différents.
	Multi-produits		
Composition du portefeuille	Personnalisée		En ce qui concerne la personnalisation du conseil ou de la gestion, les robots sont très différents, certains proposant du sur-mesure, d'autres des profils de risque types.
	Profilage type		

Positionnement adopté par une majorité d'acteurs

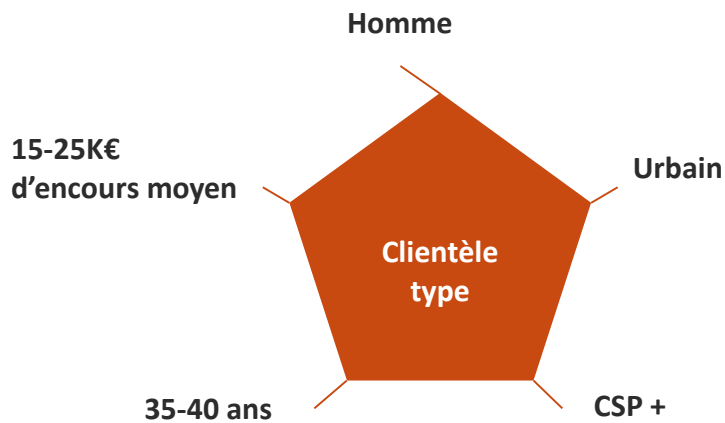
Note : les exemples sont donnés à titre indicatif et ne représentent pas l'exhaustivité des acteurs par facteur et inversement

	FACTEURS DIFFERENTIANTS	EXEMPLE	COMMENTAIRE
Univers d'investissement	ETF	e vest	A ce jour, les Robo-Advisors proposent d'investir essentiellement dans des trackers du fait de leur diversification de placement et de leurs frais réduits. A terme, il n'est pas exclu que certaines solutions élargissent leur univers d'investissement.
	OPC	advize	
	Titres vifs	?	
Modèle de revenus	Pourcentage des encours	e vest	Une grande partie des Robo-Advisors français se rémunère en prélevant un pourcentage des encours conseillés ou gérés de leurs clients. Néanmoins, le modèle de rémunération par abonnement est un modèle également populaire qui se retrouve essentiellement chez les plateformes qui proposent du conseil.
	Abonnement	FundShop	
	Rétrocessions	RISBEE	
	Pourcentage de la plus-value	Investissima	
Allocation	Equipe de gestion	advize	La moitié des plateformes allie à leur relation client entièrement ou partiellement digitalisée une gestion entièrement algorithmique, l'autre moitié préfère confier l'allocation à une équipe de gestion.
	Algorithmes	MARIE QUANTIER Inspiration depuis 1907	
Proposition de valeur	Gestion	YOMONI	Une majorité des plateformes propose à ce jour de conseiller ses clients sur leurs placements financiers, bien que de nouvelles offres suggèrent une gestion complète des actifs financiers de leurs clients ou encore de les conseiller sur leur situation patrimoniale dans sa totalité.
	Conseil (Allocation tactique)	MARIE QUANTIER Inspiration depuis 1907	
	Conseil (Approche patrimoniale)	RISBEE	

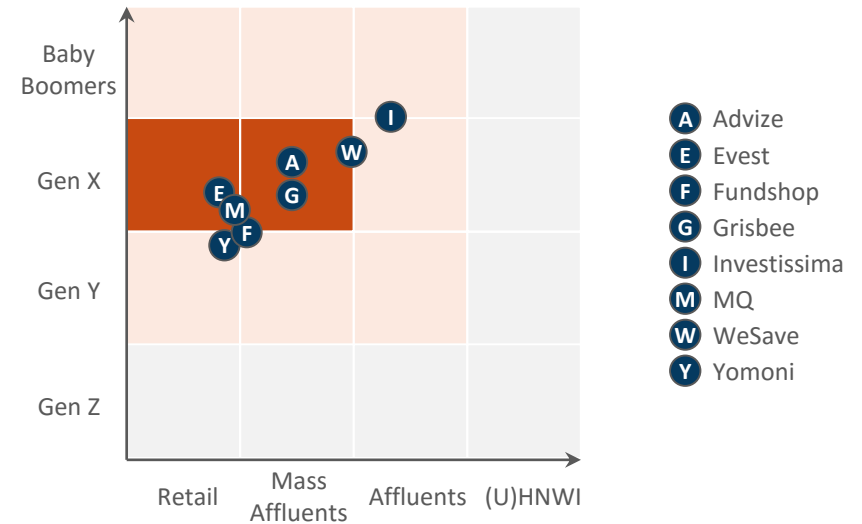
Positionnement adopté par une majorité d'acteurs

Note : les exemples sont donnés à titre indicatif et ne représentent pas l'exhaustivité des acteurs par facteur et inversement

1 Clientèle type des Robo-Advisors français



2 Positionnement des Robo-Advisors

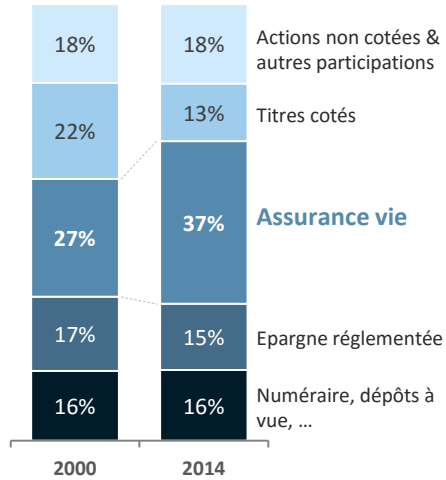


Génération		Patrimoine Financier	
Baby Boomers	52 – 70 ans	Retail	0 – 50K€
Gen X	38 – 51 ans	Mass Affluents	50 – 150K€
Gen Y	22 – 37 ans	Affluents	150 – 1M€
Gen Z	5 – 21 ans	(U)HNWI	> 1M€

A ce jour, la majorité des clients des Robo-Advisors sont des early-adopters, c'est-à-dire des personnes curieuses qui cherchent de nouvelles opportunités de placement. Trois challenges majeurs semblent se dessiner pour ces nouveaux acteurs :

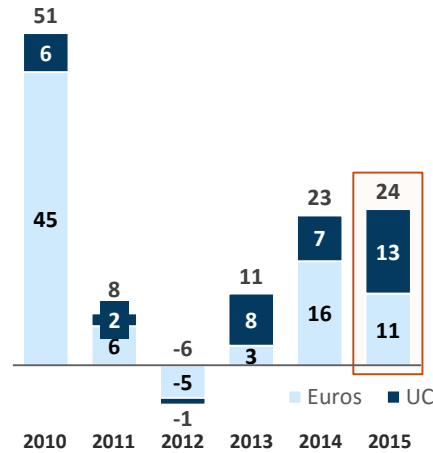
1. Le premier est d'attirer une clientèle de Mass Affluents et d'Affluents
2. Le second est d'attirer la population féminine parmi les clients des Robo-Advisors français
3. Le troisième, et non des moindres, est d'augmenter progressivement l'encours moyen de la clientèle

Répartition par type d'instrument des placements financiers des ménages français¹



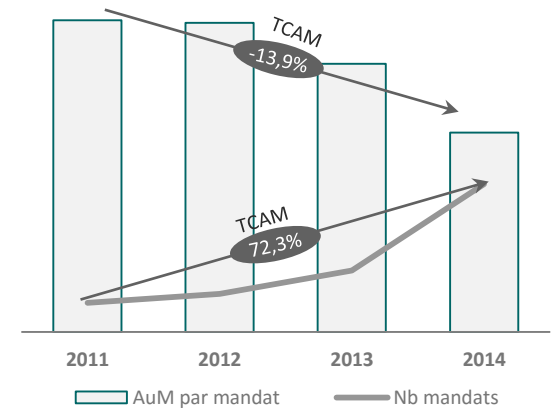
Grâce à l'avantage fiscal majeur qu'elle représente, l'assurance-vie est le produit d'épargne préféré des français et représentait, fin 2014, 37% du total de l'épargne financière des ménages

Répartition de la collecte annuelle d'assurance-vie entre le support euros et les unités de compte²



Si les encours des fonds euros restent plus importants que ceux des contrats en UC, pour la première fois en 2015, la collecte a été plus importante sur ces derniers. Cela s'explique en partie par la volonté des assureurs de se désengager des fonds euros du fait de leur important coût en capitaux sous Solvency II

Evolution du nombre de mandats et des encours moyen par mandat sur les CTO/PEA/ASV

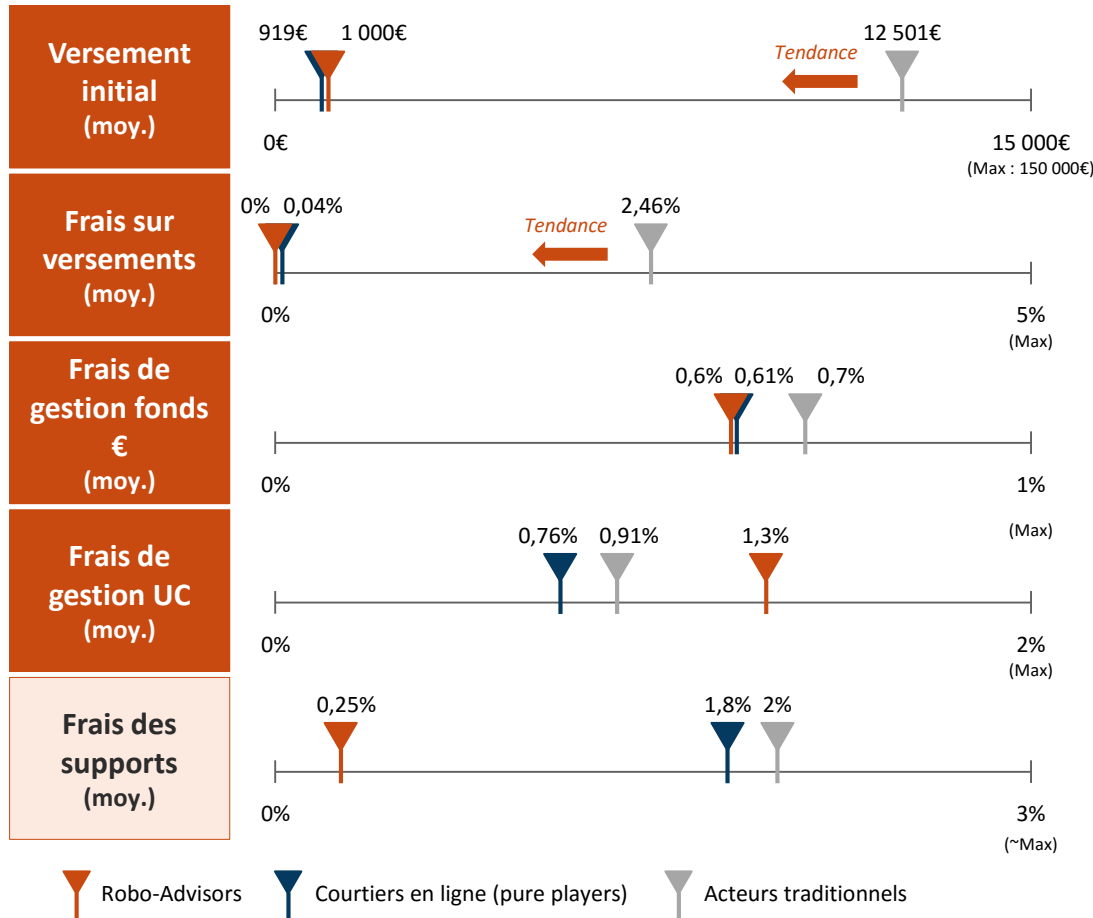


La tendance est à la démocratisation des mandats de gestion (baisse des encours moyens, augmentation du nombre de mandats) traduisant une volonté plus forte de la part des investisseurs particuliers de se faire accompagner



Les Robo-Advisors français ont bien identifié cette tendance et proposent ainsi majoritairement des contrats d'assurance-vie en UC, dématérialisant, à cette occasion, le conseil / la gestion et la relation client. Ils pourraient ainsi grandement participer à la démocratisation du conseil en gestion de patrimoine en accélérant la tendance à la baisse des encours moyens par mandat et en participant à l'augmentation du nombre de ces derniers.

En termes de frais, sur un contrat d'Assurance-vie type en délégation de gestion, les Robo-Advisors auraient des coûts moins élevés que ceux de leurs concurrents traditionnels, mais sans que cela soit un critère majeur de différenciation par rapport aux acteurs 100% en ligne



Les nouveaux contrats d'assurance-vie distribués en ligne, que ce soit par les banques en ligne, les acteurs 100% internet ou les Robo-Advisors ont généralement un versement initial faible permettant à tous les épargnants d'accéder à ces produits. Les contrats distribués par les acteurs traditionnels requièrent quant à eux une mise de départ plus importante

Les frais sur les versements sont drastiquement en diminution chez tous les acteurs proposant des produits d'assurance-vie, tirés par les acteurs de l'internet qui proposent des versements sans frais d'entrée

Les frais de gestion sur les fonds euros sont assez similaires chez les acteurs du web et chez les Robo-Advisors, les acteurs traditionnels affichant des prix légèrement plus élevés

De prime abord, les frais de gestion des concurrents des Robo-Advisors paraissent moins élevés que ceux des robots. Néanmoins, les Robo-Advisors ne perçoivent pas de rétrocessions de commissions sur encours

De par leurs investissements exclusivement dans des trackers (ETF), les Robo-Advisors proposent à leurs clients des véhicules d'investissement moins coûteux, qui potentiellement favorisent la performance du portefeuille

Note : analyse conduite sur plus de 50 contrats d'assurance-vie. Frais des supports estimés.

En matière de frais, les Robo-Advisors proposent des solutions abordables convenant à toutes les tailles de portefeuilles:

- On remarque chez les Robo-Advisors une tendance à être très transparents en matière de commissions, rendant leurs solutions conformes aux prérequis MIF2
- Afin de dire que les Robo-Advisors sont moins chers que les autres acteurs, il faudra néanmoins mettre en regard les frais avec la performance du portefeuille
- A date, ils proposent des coûts proches des acteurs en ligne et particulièrement moins onéreux que les établissements traditionnels

Les Robo-Advisors apportent également un vrai changement en matière d'expérience utilisateur et de relation client

1	Entrée en relation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Campagne de communication sur internet principalement ▪ Communication à des investisseurs particuliers (<i>retail</i>) ▪ Possibilité d'appeler le service client en dernier recours ▪ Parcours majoritairement digital ▪ Inscription 100% en ligne (pièces dématérialisées) ▪ Entame du parcours client par la définition de son projet d'épargne
2	Profilage du client	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Détermination du profil de l'investisseur réalisé par un questionnaire en ligne ▪ Dynamique dans le temps, possibilité de demander à chaque connexion de l'investisseur si sa situation a changé ▪ Profilage potentiellement très fin et particulièrement adapté à la situation personnelle du client (data science)
3	Délivrance du conseil	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conseil délivré par e-mail, sms ou information sur l'espace personnel de la personne ▪ Conseil automatique (aucune action requise) ▪ Conseil affiné grâce aux critères de préférences et au profil de risque des clients
4	Suivi	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Suivi journalier ▪ Disponibilité 24h/24, 7j/7 en ligne ▪ Graphiques faciles à comprendre de la part des utilisateurs/clients ▪ Transparence importante vis-à-vis des frais et des gains

Le point fort des Robo-Advisors français réside dans leur capacité à délivrer une expérience utilisateur enrichie

L'un des principaux objectifs des Robo-Advisors est de digitaliser la relation client et ainsi de la transformer drastiquement, apportant :

- Une amélioration de l'interaction avec les clients (interactions plus régulières, mise à jour des informations clients plus fréquentes, etc...)
- Un conseil plus affiné au profil de la personne à un instant T
- Une réduction conséquente des coûts et du temps passé par les conseillers permettant de délivrer un conseil personnalisé à une population étendue

YOMONI

1 Entrée en relation

2 Profilage du client



Sélectionnez le projet qui vous convient le mieux

La nature de votre projet permettra de mieux vous connaître mais n'aura pas d'incidence dans les calculs de cette première simulation.

Cliquez pour sélectionner le projet qui vous parle le plus.

EPARGNE

IMMOBILIER

TRANSMISSION

RETRAITE

ESTIMER MON PROJET D'EPARGNE

Renseignez vos objectifs

Exemple de portefeuille

UNIVERS D'INVESTISSEMENT

Le projet est réalisable

ETATS SUIVANTS

VOTRE OBJECTIF : 10 000 €

Calculer un scénario

Le parcours de Yomoni s'intéresse tout d'abord au projet de l'épargnant en l'accompagnant dans la définition de celui-ci. Ce dernier peut imaginer son projet en pianotant sur le site internet de Yomoni sans avoir à entamer le parcours de souscription

VOTRE ATTITUDE FACE AU RISQUE FINANCIER

QUESTION 18/18

Votre investissement perd 10% de sa valeur en 3 mois. Que faites-vous ?

Je réinvestis pour profiter de cette opportunité

Je patiente sans paniquer

Je vends une partie pour limiter mes pertes potentielles

Je vends tout

VOTRE PROFIL D'INVESTISSEUR

Ce profil a été déterminé en analysant votre projet, votre patrimoine, votre situation personnelle, votre attitude face au risque et votre connaissance des marchés.

LE PROFIL QUE VOUS AVEZ SÉLECTIONNÉ

Le profil 10

Prêt à risquer davantage

LA RECOMMANDATION DE YOMONI

Le profil 7

Je prends des risques mesurés

Vous pensez que le profil 7 ne vous convient pas ? Vous pouvez le modifier en cliquant ici.

Yomoni l'aide ensuite à déterminer son profil d'investisseur en lui posant 18 questions. Le profil qui lui est proposé reste néanmoins modifiable

VOTRE ENVELOPPE FISCALE

D'après l'analyse croisée de votre projet (durée de placement) et de votre profil d'investisseur confirmé ci-dessus, il nous semble que l'assurance-vie soit l'enveloppe fiscale la plus pertinente pour votre projet.

Nos assurances-vie sont composées de fonds euros et d'unités de compte, ce qui nous permet de garantir jusqu'à 100% de votre capital pour un profil 1.

Plus d'informations sur l'assurance vie

Compte titres

Assurance vie (LA RECOMMANDATION DE YOMONI)

PEA

Transfert de PEA

Vous pensez que cette enveloppe fiscale ne vous convient pas ?

Vous pouvez la modifier en cliquant sur celle qui vous semble la plus appropriée à votre projet.

C'est seulement après s'être intéressé au projet de l'investisseur et à son profil que Yomoni réalise une proposition de produit d'investissement (Compte titres, Assurance vie, PEA) qui correspond aux données précédemment récoltées

Le parcours de souscription client, de son entrée en relation à la signature du contrat, en passant par le profilage de l'épargnant, se réalise entièrement en ligne, en moins de 15 minutes. Son approche est particulièrement centrée autour du client et de son projet et non autour du produit

3 **Délivrance du conseil**

advize

EFFECTUER UN ARBITRAGE SELON MON PROFIL

(1) L'arbitrage proposé me permet de modifier mon allocation afin de suivre le Portefeuille Modifié de mon profil
 (2) Cet arbitrage doit respecter les seuils du contrat Ma Sentinelle Vie (Le montant à arbitrer doit être supérieur à 100 euros, l'arbitrage minimum de 25 euros par support, laissant un solde après arbitrage de 25 euros par support.)
 (3) Lorsque je suis satisfait, je clique sur [Valider]
 (4) Si les seuils du contrat ne sont pas respectés, je conserve la possibilité d'effectuer un arbitrage libre

Le contrat et les supports sont valorisés en date du 04/06/2013

En cliquant sur chaque support, vous accéderez à l'information financière disponible

Nom du support	Catégories	Solde avant Arbitrage		Montant à arbitrer	Solde après Arbitrage		Portefeuille Modifié
		Euros	%		Euros	%	
Magestan	Actions	190,95 €	18,15%	-98,26 €	92,69 €	8,89%	3,54%
Lycor ETF EURO STOXX 50	Actions	107,18 €	10,19%	-30,49 €	76,69 €	7,36%	7,56%
Metropole Sélection	Actions	210,10 €	19,98%	0,00 €	210,10 €	20,20%	18,06%
Lycor ETF MSCI Emerging Markets	Actions	0,00 €	0,00%	52,00 €	52,00 €	4,99%	4,99%
FF - European Smaller Comp	Actions	129,81 €	12,32%	-29,81 €	0,00 €	0,00%	0,00%
Franklin Mutual Beacon	Actions	157,82 €	14,98%	-9,90 €	65,72 €	6,31%	6,91%
PARVEST EQU BEST SELECT EU C CAP	Actions	182,73 €	17,37%	0,00 €	182,73 €	17,54%	16,19%
Carmignac Sécurité	Obligations	0,00 €	0,00%	79,19 €	79,19 €	7,60%	7,60%
Fonds Euro Eurostima	Monétaire	73,74 €	7,01%	209,17 €	282,91 €	27,71%	27,10%
Total épargne		1 061,93 €	100%		1 042,03 €	100,00%	
				Total Arbitrage	990,18 €		
				Frais Arbitrage	9,90 €		
				Restant à arbitrer	0,00 €		

Processus de recommandation d'Advize

- 1 Envoi d'un e-mail avec recommandation d'arbitrage au client
- 2 Connexion du client à son espace personnel afin de revoir la proposition d'allocation
- 3 Validation de la recommandation de la part du client en un clique de souris
- 4 Exécution de l'arbitrage

Advize permet de délivrer un conseil en allocation directement par e-mail auprès de ses clients et de leur permettre de le suivre très simplement. Les clients reçoivent environ 3 à 4 alertes par an, leur permettant de modifier l'allocation de leur portefeuille. D'après le fondateur d'Advize, celles-ci sont suivies à près de 90%

4 **Suivi**

RISBEE

RÉPARTITION DE VOTRE PATRIMOINE

EPARGNE DE PRÉCAUTION

Équivalent à 7 mois de revenus

Selon votre profil d'investisseur, vous devriez avoir une épargne de précaution de € équivalent à 5 mois de revenus.

NIVEAU DE RISQUE ACTUEL DE VOTRE PATRIMOINE

VOTRE PROFIL D'INVESTISSEUR

RECALCULER

VOS INDICATEURS

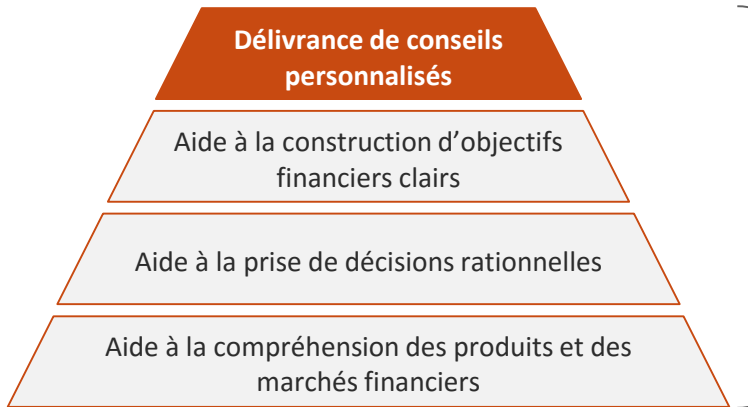
Personnaliser

Diversification 5 / 10 ~	Performance 0,94 % ~	Risque 6 % ~	Impôt € ~	ISF 0 € ✓	Retraite € !
Succession - € ~	Epargne €/an ✓	Endettement 0 % !			

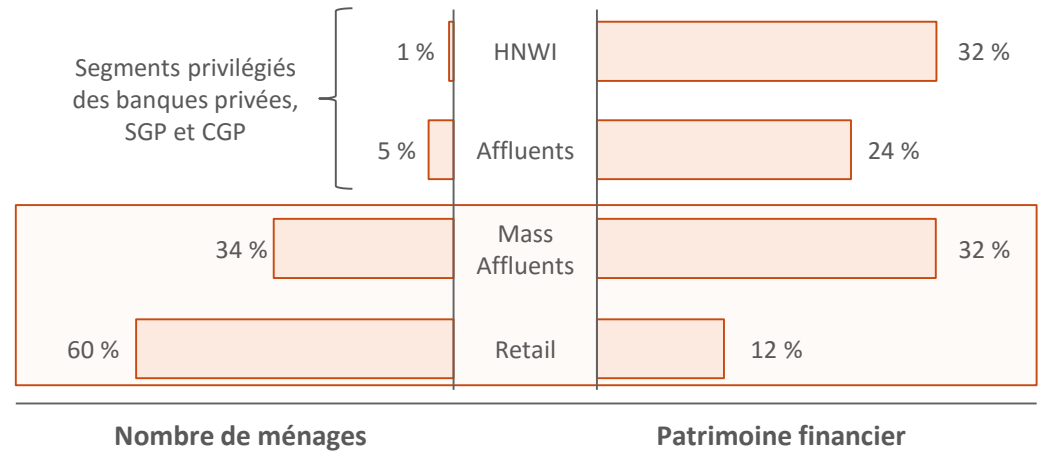
Les Robo-Advisors ont également pour mission de rendre l'information claire et intelligible pour tous les épargnants quelque soit leur niveau de connaissance financière. Grisbee, par exemple, propose ainsi une interface colorée, commentée et épurée qui permet à ses utilisateurs de suivre en toute simplicité leur situation financière

**Les Robo-Advisors représentent
une réelle opportunité pour les
institutions financières « traditionnelles »**

Apports des Robo-Advisors



Marché cible des Robo-Advisors français



Les Robo-Advisors français semblent prêts à accompagner les investisseurs particuliers dans leur recherche de produits complexes en définissant avec eux un plan financier personnel clair semble qui être l’une des exigences principales de ces derniers

Les Robo-Advisors s’adressent à 94% de la population française, marché qui représente environ 44% du patrimoine financier en France. Les segments adressés par les Robo-Advisors représentent une importante part de la population servie habituellement par les réseaux des banques traditionnelles et des assureurs dont les encours moyens par personne sont relativement faibles (comparés aux segments des Affluents et des HNWI)

Les Robo-Advisors apportent du conseil personnalisé et répondent ainsi aux attentes des investisseurs particuliers qui souhaitent se diriger vers des produits plus complexes pour leur épargne. Néanmoins, afin d’atteindre leur seuil de rentabilité, il leur est nécessaire d’attirer un nombre important de clients. Les populations ciblées par ces nouveaux acteurs se trouvent ainsi chez les réseaux des banques de détail et des assureurs qui ne bénéficient pas à l’heure actuelle de conseils personnalisés en matière d’épargne.

Opportunités pour les acteurs traditionnels de l'épargne

- 1 Connaissance client**

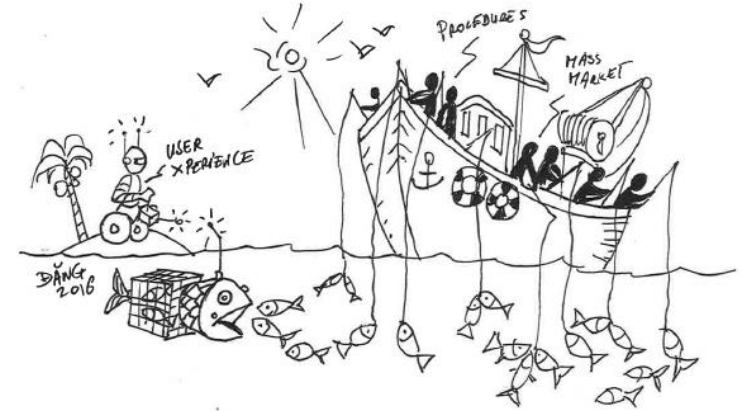
Par la digitalisation de la relation client, les acteurs traditionnels pourront avoir une connaissance plus fine des clients et de leurs besoins. Cela leur permettra de capter leurs moments de vie et de les contacter aux moments propices
- 2 Valeur ajoutée augmentée des conseillers**

L'automatisation d'un certain nombre de tâches permet un gain de temps précieux aux relationship managers qui peuvent ainsi se concentrer sur la qualité du conseil prodigué plutôt que sur des actions à faible valeur ajoutée dans la perception du client
- 3 Digitalisation de la relation client**

Habités aux nouveaux services accessibles uniquement ou majoritairement en ligne, les investisseurs auront la capacité d'accéder aux recommandations et aux outils sur une plage horaire étendue et à l'endroit de leur choix
- 4 Approche centrée autour du client**

Le système de Robo-Advisor vient également repenser la manière dont les produits sont distribués aux consommateurs. En effet, ceux-ci sont orientés et adaptés aux besoins et aux projets de leurs clients
- 5 Conformité à la réglementation KYC**

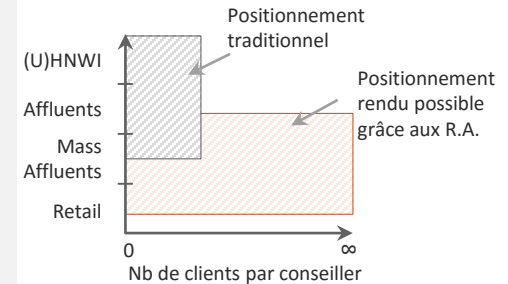
La capacité d'interaction avec le client concernant sa situation à un instant T devient plus aisée et ne requiert pas d'action humaine. Les acteurs traditionnels peuvent ainsi mettre à jour leurs référentiels clients aisément et rapidement



Dessin : Dang Co-Minh, CEO de La Banque Postale Structured Asset Management

6 Accès à une nouvelle population d'épargnants

Les Robo-Advisors permettent aux institutions traditionnelles de s'adresser à une population qui n'avait pas accès au conseil en investissement et d'augmenter le nombre de clients par conseillers



La véritable (r)évolution apportée par les Robo-Advisors français se situe à deux niveaux :

1. D'une part, au niveau du modèle de distribution qui leur permet de délivrer des conseils personnalisés à une population très importante, ouvrant la possibilité de satisfaire des nouveaux besoins clients auxquels ces derniers n'avaient pas accès auparavant
2. D'autre part, au niveau de l'expérience utilisateur : ces acteurs viennent transformer la manière dont les sociétés de gestion, CGP, banques, assureurs pourraient communiquer et échanger avec leurs clients, leur permettant ainsi un contact plus fréquent et plus riche en informations utilisables



De nombreux rapprochements entre les Robot-Conseillers et les institutions financières traditionnelles sont à prévoir dans un avenir proche en France

Exemples de rapprochements entre les Robo-Advisors et les acteurs traditionnels dans le reste du monde



Bank of Montreal a lancé sa propre plateforme de conseils automatisés au début de l'année 2016



BBVA Compass a réalisé un partenariat avec la plateforme de BlackRock : FutureAdvisor



Deutsche Bank a développé son propre outil afin de le mettre à disposition de ses clients actuels



Invesco a acquis, début 2016, la start-up Jemstep afin de mieux armer ses conseillers financiers grâce au digital



Fidelity a développé une plateforme du nom de Fidelity Go, aujourd'hui en test auprès de sa clientèle



Bank of America s'est attaqué à la construction d'un Robot propriétaire qui devrait voir le jour en 2016

...

En Amérique du Nord ainsi que dans certains pays d'Europe comme au Royaume-Uni, les acteurs traditionnels, tels que les banques et les gestionnaires d'actifs, ont déjà largement entamé un mouvement de digitalisation des conseils financiers qu'ils prodiguent à leurs clients. Les quelques exemples présentés ne constituent pas une liste exhaustive d'actions déjà entreprises et de nombreuses institutions ont laissé entendre leur intérêt pour le domaine

Autres acteurs ayant déjà lancé leurs offres ou s'y intéressant



Exemples de rapprochements entre les Robo-Advisors et les acteurs traditionnels en France



Advize a développé des partenariats de commercialisation et de gestion avec Generali Vie et Morningstar



2014 : Axa Seed Factory a investi 300K € dans Fundshop.
2016 : AEQUAM et Fundshop signent un partenariat



En 2015, le Crédit Mutuel Arkéa et la Financière de L'Echiquier ont investi dans Yomoni



Suravenir et Marie Quantier ont lancé un contrat d'assurance-vie en ligne en partenariat



Amundi et WeSave ont réalisé un partenariat apportant à la start-up financements et aide dans son développement

...

A ce stade, la plupart des établissements traditionnels de l'épargne et de l'assurance sont restés discrets quant à la sortie de potentielles offres de conseil automatisé. En revanche, des partenariats se sont déjà noués entre les start-ups et certains banquiers et assureurs. Par ailleurs, de nombreux signes (annonces de recrutement, évènements, etc...) laissent à penser que d'autres acteurs s'intéressent également à la problématique

Acteurs français ayant montré des signes d'intérêt



Certains voient les robo-advisors comme une menace, en évoquant une relation client désintermédiée ou détériorée, des conseillers remplacés par des « robots » ou encore un modèle favorisant la gestion passive et amenant à terme, la disparition de la gestion active.

A ce jour, les Robo-Advisors sont loin d'être une menace. Pour se développer en France, auprès de la clientèle *particulier*, ils vont avoir besoin de financement. Ils ne peuvent pas profiter d'un contexte favorable comme c'est le cas, notamment aux Etats-Unis.

C'est pourquoi, les principaux acteurs « traditionnels » du marché doivent y voir des opportunités de développement nouvelles.

Ces plateformes peuvent apporter une amélioration de l'expérience utilisateur avec une **nouvelle approche de la relation client** :

- l'évolution technologique a permis l'automatisation de nombreux processus favorisant aussi bien **la rapidité d'exécution** que les **retours d'informations**
- l'automatisation du conseil apporte un gain de temps précieux rendant possible **la personnalisation et l'accompagnement de chaque client**, quelque soit la taille de son portefeuille

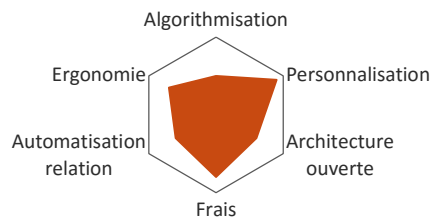
Les robots peuvent placer au cœur de la relation Client - Conseiller - Assureur ou Teneur de compte - Asset manager

Pour un banquier privé, un assureur ou un CGP, intégrer ce type de modèle, c'est **se concentrer sur l'essentiel** : la **relation client**, la **compréhension du projet de vie** et du **projet patrimonial** de son client.

Il y a donc de véritables opportunités à saisir par tous les acteurs de la gestion de patrimoine en intégrant ce nouveau modèle dans leur propre stratégie de développement afin de servir leurs clients actuels et de nouveaux clients

Présentation des Robo-Advisors français

SOCIÉTÉ	DATE DE LANCEMENT	STATUT	POSITIONNEMENT	PROPOSITION DE VALEUR
	Juin 2012	CIF	B2C B2B2C	Advize propose d'informer ses clients sur les marchés financiers et de les conseiller sur l'allocation d'un portefeuille d'assurance-vie détenu chez Generali Vie. La solution est également utilisable en marque blanche au service des CGP ou des réseaux traditionnels
	Avril 2013	CIF	B2C B2B2C	Fundshop permet aux utilisateurs d'importer et d'agréger leurs comptes d'assurance-vie afin de recevoir des conseils sur l'allocation de ces différents contrats. Fundshop s'oriente essentiellement vers une solution B2B2C permettant d'accompagner les CGP et les réseaux traditionnels
	Septembre 2015	SGP	B2C	Premier Robo-Advisor détenant le statut de société de gestion, Yomoni propose de gérer pour le compte de ses clients une assurance-vie, un PEA ou un compte-titres
	Avril 2016	CIF	B2C	Grisbee propose d'agréger tous les avoirs (financiers, immobiliers, etc.) de ses clients sur sa plateforme afin de leur délivrer des conseils en gestion de patrimoine personnalisés
	Mars 2016	CIF	B2C B2B2C	Investissima propose à ses abonnés (particuliers ou CGP) du conseil en investissements financiers sur des Compte-titres ou des PEA
	Octobre 2016	CIF	B2C	Evest proposera de gérer les encours de ses clients dans des enveloppes d'assurance-vie développées par Generali Vie, qui auront la particularité de pouvoir gérer plusieurs projets d'investissement au sein d'un même contrat
	Janvier 2015	CIF	B2C B2B2C	Marie Quantier délivre des conseils à ses abonnés sur des contrats d'assurance-vie ou des comptes titres et les tient informés de la situation économique des marchés financiers. La plateforme est également utilisable en marque blanche
	Avril 2016	CIF	B2C	Wesave souhaite repenser la gestion de patrimoine en proposant une offre mixte entre un conseiller spécialisé à disposition des clients et une plateforme d'épargne digitale



- **Algorithmisation d'allocation** : degré d'automatisation de l'allocation d'actifs
- **Personnalisation** : niveau de personnalisation de l'allocation d'actifs
- **Architecture ouverte** : variété d'offres/supports
- **Frais** : degré de transparence sur les frais et tarification proposée
- **Automatisation relation** : niveau d'automatisation de la relation client (souscription, reporting, ...)
- **Ergonomie** : canaux de distribution multi-device web-smartphone-smartpad, disponibilité 24/7, rapidité d'exécution, pédagogie, simplicité



Date de commercialisation :
Juin 2012

Pays :
France

Type :
CIF – Courtier en assurance

Cibles :
**B2C
B2B2C**

Modèle de revenu :
Pourcentage des encours & rétrocommissions

Partenaires :
**Morningstar
Generali**

Argent levé :
3,5 M€

Principaux investisseurs :

- **Capital contrôlé à 100% par les associés**

PROPOSITION DE VALEUR

- **Profiling des clients** : une vingtaine de questions permettant de déterminer les objectifs et le profil de risque du client (parmi 5)
- **Distribution d'assurance vie en ligne** : Advize a conçu un contrat d'assurance vie dédié avec l'assureur Generali Vie
- **Délivrance de conseils financiers** : Advize met à disposition de ses clients un reporting personnalisé, La Météo de votre Epargne®, contenant la performance, des informations sur les marchés et une indication sur la conformité est envoyé par mail de manière hebdomadaire (vendredi). Si besoin (2 à 4 fois par an en moyenne), une alerte est envoyée par mail avec une proposition de réallocation du portefeuille, qui peut être suivie, ou non, par le client
- **Possibilité d'utiliser la plateforme en marque blanche** : Advize propose également sa solution technologique en marque blanche aux distributeurs qui souhaiteraient digitaliser leur offre

PRIX ET CONDITIONS

- 0,60% de frais de gestion pour le fond en euros
- 0,85% sur les fonds en UC
- 500€ minimum avec des versements programmés
- 1000€ minimum sans versement programmé
- **Enveloppes** : Assurance vie

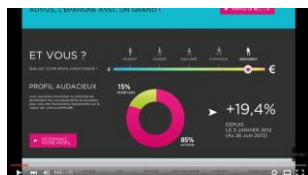
ILLUSTRATIONS



Présentation d'Advize par Nicolas Marchandise, CEO et fondateur



Merci de cliquer sur la main pour accéder à la vidéo



Tutoriel du fonctionnement du profiling d'Advize

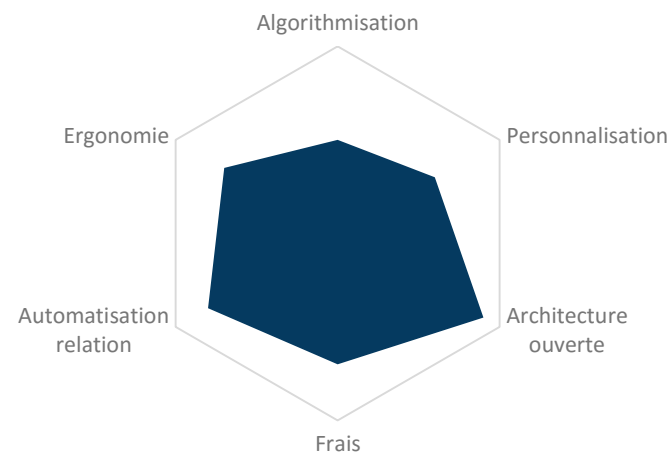


Merci de cliquer sur la main pour accéder à la vidéo

FACTEURS DIFFERENCIANTS

- Reporting chaque vendredi par e-mail indiquant la santé de l'épargne du client et si besoin une alerte avec proposition exécutable en 3 clics
- Allocation réalisée par des analystes de Morningstar
- 90 % des clients suivent les recommandations d'investissement dans les 15 jours
- Permet une réduction des coûts de souscription pour l'assureur

CARACTERISTIQUES





Date de commercialisation :
Avril 2013

Pays :
France

Type :
CIF-courtier en assurance

Cibles :
B2C
B2B2C

Modèle de revenu :
Abonnement, % AuM, SaaS

Partenaires :
7 partenaires à date (modèle B2B2C), AEQUAM Capital

Argent levé :
450 K€

Principaux investisseurs :

- **BPI**
- **Scientipôle Capital**
- **AXA Strategic Ventures**

PROPOSITION DE VALEUR

- **Architecture ouverte** : la plateforme permet d'importer des portefeuilles en assurance-vie chez les courtiers référencés en B2C ou à la demande en B2B2C, d'avoir une visibilité de leurs performances au quotidien et de les analyser
- **Conseils financiers personnalisés** : ce Robot permet de délivrer des conseils pour dynamiser et optimiser des portefeuilles d'assurance-vie
- **Proposition de produits d'assurance vie** : référencement de plus de 10 courtiers d'assurances-vie
- **Aide à la gestion des conseillers en gestion de patrimoine** : la fonctionnalité permet aux CGP d'importer et de suivre les portefeuilles de leurs clients afin d'accompagner la relation client, de leurs apporter des conseils personnalisés et de réduire le temps passé sur chaque portefeuille

PRIX ET CONDITIONS

- **Particuliers** : abonnements de 9 à 14€ par mois
- **Détenir ou ouvrir un portefeuille** chez un des courtiers référencés
- **CGP** : abonnement mensuel à partir de 119€ ou pour une plateforme intégrée en fonction du % des AuM
- **Enveloppes** : Assurance vie

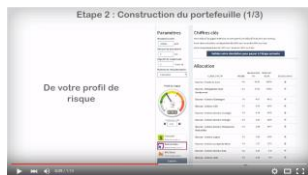
ILLUSTRATIONS



Présentation de Fundshop par Léonard de Tilly, CEO et co-fondateur



Merci de cliquer sur la main pour accéder à la vidéo



Démonstration du fonctionnement de fundshop

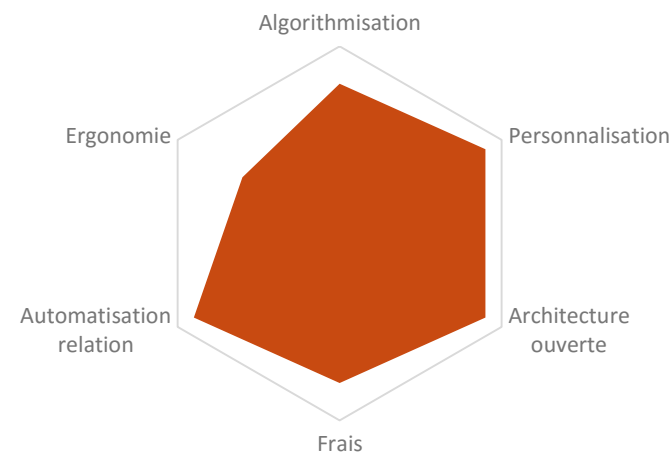


Merci de cliquer sur la main pour accéder à la vidéo

FACTEURS DIFFERENCIANTS

- **Recommandations adaptées** au profil unique de l'utilisateur
- **Complémentaire** avec les acteurs de la distribution d'épargne, Fundshop s'oriente essentiellement vers une approche B2B2C permettant aux conseillers en gestion de patrimoine de mieux servir leurs clients
- **Flexibilité** sur les univers d'investissement et sur les modèles financiers utilisés

CARACTERISTIQUES





Date de commercialisation :
Septembre 2015

Pays :
France

Type :
SGP – Courtier en assurance

Cibles :
B2C

Modèle de revenu :
Pourcentage des encours

Partenaires :
Crédit Mutuel Arkéa, La Financière de l'Echiquier

Argent levé :
3,5 M€

Principaux investisseurs :

- **Crédit Mutuel Arkéa**
- **Iéna Venture**

PROPOSITION DE VALEUR

- **Gestion entièrement pilotée** : première société de gestion digitale française, Yomoni propose à ses clients une offre de gestion pilotée d'assurance vie, PEA et comptes titres
- **Place de l'humain importante** : la start-up propose un parcours client entièrement digitalisé (souscription en 15 minutes) et permet à ses utilisateurs d'avoir accès à tout moment à la composition de leurs portefeuilles ainsi qu'à leur rentabilité. Néanmoins, l'allocation est réalisée par une équipe de gestion interne et les clients ont la possibilité de contacter le service client à tout moment
- **Profiling des clients** : Yomoni segmente ses clients en fonction de 10 profils de risque différents que les clients peuvent changer en cours de route

PRIX ET CONDITIONS

- 0,6% de frais assurance vie
- 0,7% de frais de gestion
- 0,2 - 0,3% de frais intrinsèques aux ETF
- 1000€ de dépôt initial
- **Enveloppes** : Assurance vie, PEA et comptes titres

ILLUSTRATIONS



Présentation de Yomoni par son fondateur et CEO Mourtaza Asad-Syed (EN)



Merci de cliquer sur la main pour accéder à la vidéo



Courte vidéo présentant la solution d'investissement en ligne Yomoni (FR)

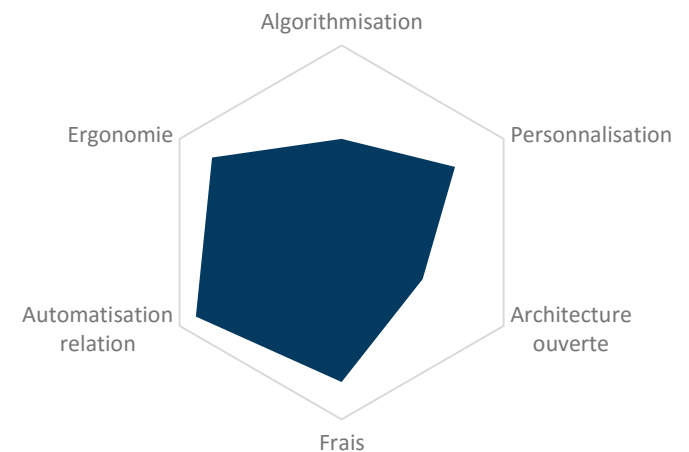


Merci de cliquer sur la main pour accéder à la vidéo

FACTEURS DIFFERENCIANTS

- L'allocation tactique est réalisée par des conseillers humains
- La gestion de la relation et le profiling des clients est réalisé par des algorithmes
- Yomoni est le premier Robo-Advisor français à détenir le statut de société de gestion
- Souscription à une assurance-vie 100% en ligne

CARACTERISTIQUES





Date de commercialisation :

Avril 2016

Pays :

France

Type :

CIF-Courtier en assurance

Cibles :

B2C

Modèle de revenu :

Rétrocessions

Abonnement

Partenaires :

N/A

Argent levé :

N/C

Principaux investisseurs :

■ **N/C**

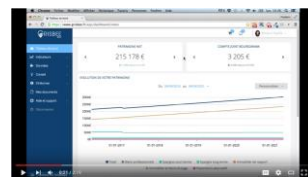
PROPOSITION DE VALEUR

- **Visibilité sur l'ensemble du patrimoine du client** : Grisbee permet d'agrèger la situation financière complète de ses clients en leur permettant de connecter leurs comptes bancaires (par l'intermédiaire de Linxo) et de renseigner les informations relatives à leur patrimoine (produits de placement, biens immobiliers, biens de valeur, etc...)
- **Diagnostic et recommandations adaptés aux actifs financiers et patrimoniaux du client** : la start-up a pour ambition de proposer des conseils réservés aux clients de banques privées ou de CGP, à savoir un diagnostic complet du patrimoine des utilisateurs et des pistes d'amélioration
- **Proposition de produits financiers** : suite au diagnostic, la plateforme permet de proposer des produits adaptés à chaque client

PRIX ET CONDITIONS

- Abonnement à partir de 4,90€ par mois
- Freemium : possibilité d'utiliser le site internet gratuitement pour des fonctionnalités limitées

ILLUSTRATIONS



Présentation des fonctionnalités de Grisbee par Frédéric Billot de Lochner, co-fondateur de Grisbee (FR)



Merci de cliquer sur la main pour accéder à la page



Liste des fonctionnalités de Grisbee sur le site internet (FR)

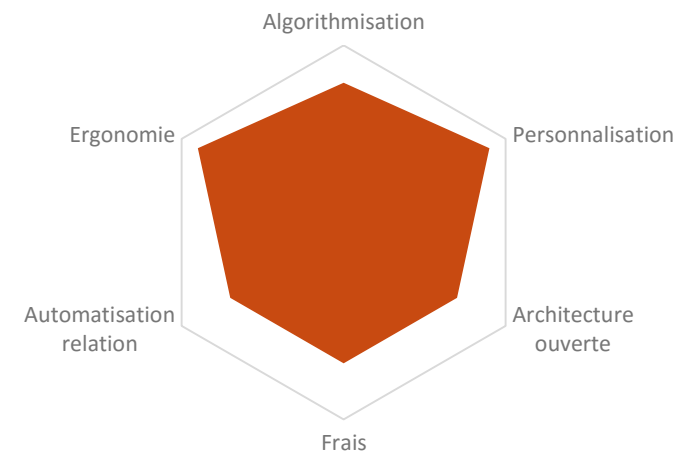


Merci de cliquer sur la main pour accéder à la page

FACTEURS DIFFERENCIANTS

- Grisbee est le seul Robo-Advisor français à octroyer des conseils en gestion de patrimoine et non uniquement des conseils en gestion d'actifs financiers
- La plateforme est un projet mené par l'équipe qui a fondé Finassemble et qui s'appuie sur sa double expertise métier et technologique
- Possibilité d'interagir avec un conseiller humain

CARACTERISTIQUES



Investissima

Date de commercialisation :
Mars 2016

Pays :
France

Type :
CIF

Cibles :
**B2C
B2B2C**

Modèle de revenu :
**Abonnement
Pourcentage de la plus-value**

Partenaires :
**Finaveo
Natixis**

Argent levé :
N/A (cherche 300 K€)

Principaux investisseurs :
▪ **N/A**

PROPOSITION DE VALEUR

- **Algorithme d'analyse prédictive** : le fer de lance d'Investissima repose sur un algorithme propriétaire qui permet à la start-up de réaliser des recommandations d'entrée et de sortie au moment propice à ses clients
- **Recommandations d'investissement** : offre s'adressant aux particuliers et aux CGP afin de leur proposer des recommandations d'investissement, de leur permettre de connaître l'historique des recommandations, ainsi que leurs positions en cours
- **Gestion conseillée** : prestations de conseil sur des comptes titres ou PEA détenus chez Natixis pour des clients ayant 30 000 € d'encours au minimum, conseils réalisés suivant le profil de l'investisseur (pas de profil type), totale maîtrise du client vis-à-vis du conseil reçu. Investissima ne perçoit pas de rétro-commissions sur les frais de gestion des fonds

PRIX ET CONDITIONS

- **Recommandation d'investissement** : abonnements allant de 29,80€ à 119,90€ par mois pour les CGP
- **Gestion conseillée** : 20% sur la plus-value à partir de 30 000 € d'encours
- **Enveloppes** : Comptes titres et PEA

ILLUSTRATIONS



Pitch d'Olivier Tassel fondateur et CEO d'Investissima chez Finance Innovation (FR)



Merci de cliquer sur la main pour accéder à la vidéo



Descriptions des offres d'Investissima sur leur site internet (FR)

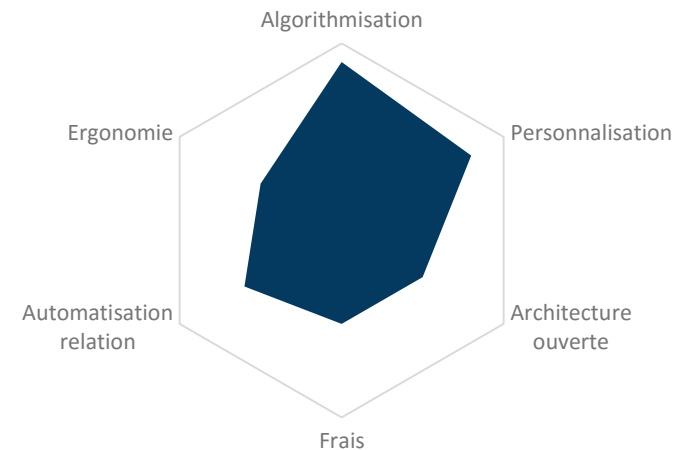


Merci de cliquer sur la main pour accéder à la page

FACTEURS DIFFERENCIANTS

- Analyse financière bottom-up. Algorithme propriétaire permettant de faire l'analyse prédictive sur le timing d'entrée et de sortie
- Gestion active (et non passive)
- AuM publics : 1M € (Avril 2016)
- Rémunération dépendant des plus-values réalisées suite à leurs conseils

CARACTERISTIQUES



evest

Evest change de nom et s'appellera Trente-et-un à partir du 1^{er} août

Date de commercialisation :
Octobre 2016

Pays :
France

Type :
CIF, Courtier en assurance

Cibles :
B2C

Modèle de revenu :
Pourcentage des encours

Partenaires :
Generali

Argent levé :
400 K€

Principaux investisseurs :
▪ **N/A**

PROPOSITION DE VALEUR

- **Assurance vie individualisée** : Evest propose des contrats d'assurance-vie 100% individualisés avec mandat d'arbitrage (retraite, coussin de sécurité, projet immobilier, études des enfants, achats importants, etc.) de façon simple, et flexible
- **Gestion du risque dynamique** : Evest gère chaque projet indépendamment pour optimiser le bon niveau de risque dans le temps
- **Exchange traded funds** : les investissements réalisés se font par l'intermédiaire d'ETF afin de minimiser les frais de gestion et ainsi de maximiser la performance

PRIX ET CONDITIONS

- 0,85% de frais assurance vie
- 0,55% (encours < 100k€) ou 0,35% (encours > 100 k€) de frais de gestion
- 0,2 - 0,3% de frais intrinsèques aux ETF
- 300€ de dépôt initial
- **Enveloppes** : Assurance-vie

ILLUSTRATIONS



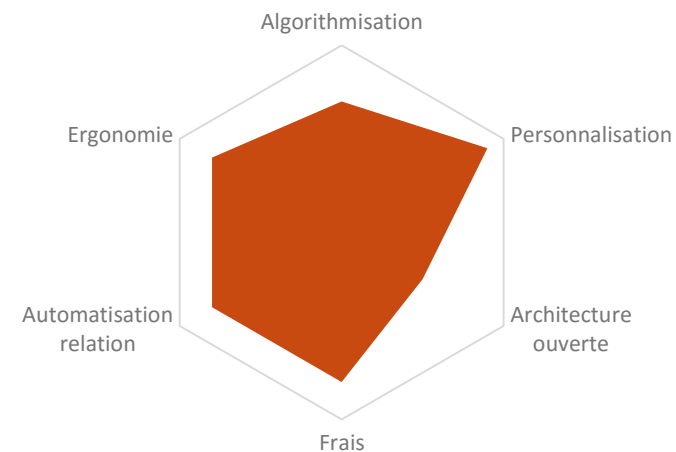
Descriptions du fonctionnement des offres d'Evest sur leur site internet (FR)

Merci de cliquer sur la main pour accéder à la page

FACTEURS DIFFERENCIANTS

- Possibilité de réaliser plusieurs projets d'investissement au sein d'une même assurance vie
- Evolution dans le temps de l'allocation (niveau de risque) associée à chaque projet en fonction de son horizon et de sa nature
- Interface et communication pensée pour limiter les biais comportementaux

CARACTERISTIQUES





Date de commercialisation :
Janvier 2015

Pays :
France

Type :
CIF-courtier en assurance

Cibles :
B2C
B2B2C

Modèle de revenu :
Abonnement mensuel
Pourcentage de la plus-value

Partenaires :
Crédit Mutuel Arkéa
Interactive Brokers

Argent levé :
1,5 M€

Principaux investisseurs :

- **Marc Litzler**
- **Peter Kash**
- **Patrick Sollinger**

PROPOSITION DE VALEUR

- **Conseil financier simplifié** : Marie Quantier a pour ambition de simplifier le processus d'investissement sur les marchés financiers en rendant les informations disponibles et intelligibles. L'utilisateur n'est censé passer que 15 minutes par an en suivant les recommandations de Marie Quantier
- **Principaux avantages de la solution MQ** : visualisation du portefeuille conseillé par MQ, réception d'informations concernant les marchés financiers, simulation de crash-test du portefeuille du client, réception de notification push et d'alerte par SMS en cas de changements majeurs sur les marchés

PRIX ET CONDITIONS

- Abonnement mensuel de 5,90€
- Bonus de gestion 5% sur les gains annuels
- Dépôt initial de 1 000€ pour l'assurance-vie et de 5 000€ pour l'offre sur compte-titres
- **Enveloppes** : Assurance-vie, Compte-titres

ILLUSTRATIONS



Présentation de Marie Quantier par son fondateur et CEO Mathieu Hamel pour NewFinance (EN)



Merci de cliquer sur la main pour accéder à la vidéo



Présentation des fonctionnalités de Marie Quantier en 1 minute (FR)

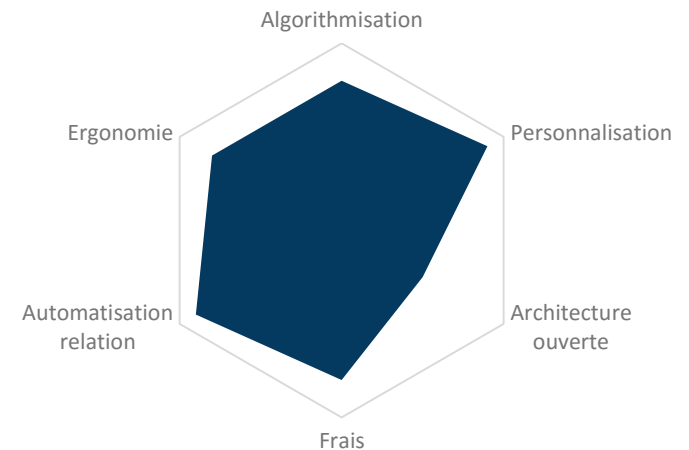


Merci de cliquer sur la main pour accéder à la vidéo

FACTEURS DIFFERENCIANTS

- Informations visuelles via une Météo des Marchés
- Marie Quantier insiste sur la simplicité de son expérience utilisateur avec un site particulièrement à la pointe de la technologie
- Un outil de crash-test du portefeuille est disponible par l'utilisateur afin qu'il puisse visualiser ce qui peut arriver de pire à ses actifs

CARACTERISTIQUES





Date de commercialisation :

Avril 2016

Pays :

France

Type :

CIF-courtier en assurance

Cibles :

B2C

Modèle de revenu :

Abonnement mensuel

Pourcentage de la plus-value

Partenaires :

Crédit Mutuel Arkéa

Interactive Brokers

Amundi

Argent levé :

300 k€

Principaux investisseurs :

▪ **AMUNDI Asset Management**

PROPOSITION DE VALEUR

- **Alliance digital/humain** : WeSave a fait le choix d'allier une plateforme en ligne qui permet aux clients de déterminer leur profil de risque et de suivre l'évolution de leur épargne avec un conseiller humain qui sera toujours présent pour répondre aux éventuelles questions des clients
- **Bilan personnalisé** : la start-up propose à ses clients un premier rendez-vous physique qui leur permettra de repartir avec un bilan personnalisé de leur situation patrimoniale
- **Arbitrage délégué sur contrats d'assurance-vie** : WeSave propose de piloter les contrats d'assurance-vie de ses clients. Celui-ci est réalisé par une équipe de gestion et non via des algorithmes

PRIX ET CONDITIONS

- Dépôt initial à partir de 10k€
- Nécessité d'afficher un patrimoine financier > 100 k€
- 0,7 % par an de frais de mandat
- 0,6 % par an de frais du contrat d'assurance-vie
- 0,2 % par an pour les frais liés aux ETF

Enveloppe : Assurance-vie

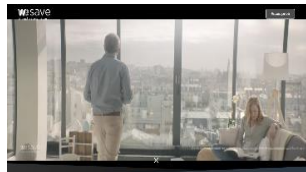
ILLUSTRATIONS



Plateforme de simulation de l'épargne



Merci de cliquer sur la main pour accéder à la page



Présentation des fonctionnalités de WeSave (FR)

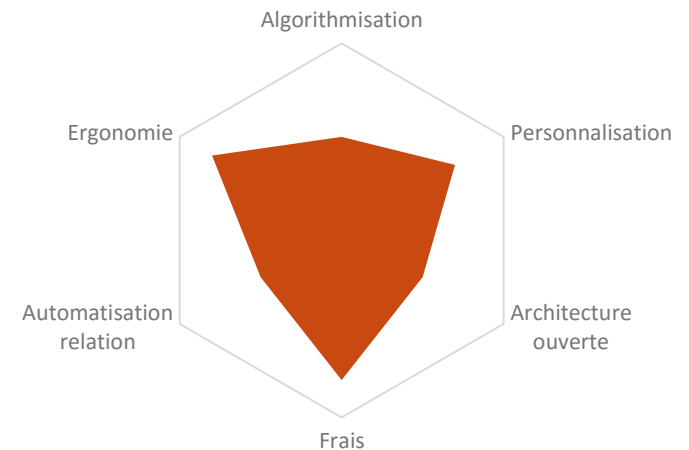


Merci de cliquer sur la main pour accéder à la vidéo

FACTEURS DIFFERENCIANTS

- Un ticket d'entrée élevé démontrant une volonté de cibler une clientèle aisée
- Service haut de gamme et axé sur le développement client (accompagnement patrimonial en ligne)
- Volonté de nouer des partenariats avec des cabinets spécialisés pour les clients dont la situation patrimoniale est complexe

CARACTERISTIQUES



SOCIÉTÉ	DATE DE LANCEMENT ¹	STATUT	POSITIONNEMENT	PROPOSITION DE VALEUR
Prime Radiant	A préciser	CIF ¹ (puis PSI ou SGP) ¹	B2B2C	Prime Radiant propose une plateforme et un processus pour construire et gérer compte à compte des milliers de portefeuilles construits sur-mesure dans une logique patrimoniale
Birdee	Beta 1 ^{er} juin 2016	SGP ¹	B2B2C B2C	Birdee propose une solution de gestion d'épargne entièrement digitalisée qui vise à combler le vide entre le livret d'épargne et les OPCVM pour le client mass affluent en recherche d'une solution simple et déléguée, à laquelle il peut accéder facilement puis la suivre de manière aisée et autonome
HighWave Capital	Septembre 2016	CIF ¹	B2B2C B2C	HighWave Capital adapte et construit son produit selon les besoins spécifiques des institutions financières. Il fournit une solution digitale, user friendly et à moindre coût à partir d'une simple demande de prototypage. Leurs clients obtiennent du sur-mesure sans supporter les conséquences de lourds développements et de veille technologique
AEQUAM CAPITAL	2016	SGP	B2B2C B2B	L'équipe d'AEQUAM développe et commercialise ses robots allocateurs DyNA. Le portefeuille se construit par un objectif de risque avec une approche multifactorielle (Momentum, Value, Liquidity, Volatility, Size) pour mieux maîtriser la volatilité des marchés en préservant le capital du client, apporter de la convexité face à la baisse des marchés et améliorer la performance sur le long terme
LA SOCIETE FINANCIERE	Beta mai 2016	CIF	B2B2C	La Société Financière a développé un robot holistique de planification financière innovant en assurant à ses utilisateurs un développement financier sain, serein et durable
LAFINBOX	T4 - 2016	CIF ¹	B2B2C B2C	LaFinbox est avant tout un agrégateur qui permet au client de « prendre conscience de son patrimoine financier au quotidien ». Sur ce socle, LaFinbox offrira à ses clients tous les services qui permettent de piloter son patrimoine : Robo-advisor, contact avec un CGP ou contrats d'épargne dont la souscription se fera en ligne



Présent sur 3 continents, en Amérique du Nord, en Europe et en Asie, CHAPPUIS HALDER & Co. est une firme de conseil spécialisée dans le secteur financier.

Ses quelques 200 consultants accompagnent leurs clients (Banques de détails, banques de financement et d'investissement, banques privées, gestionnaires d'actifs, assureurs, ...) dans la définition de leur stratégie et son implémentation.

Pour accompagner les projets de ses clients, CHAPPUIS HALDER & Co. a développé 3 centres d'expertise : le « Fintank », le « Global Research & Analytics » et le « Regulatory Center »

CH&Co. Paris Office

20, rue de la Michodière
75002 Paris, France



Yannick Gaillard
Director

Contact
ygaillard@chappuishalder.com
+33 6 14 47 04 86



Marc-André Leplay
Senior Analyst

Contact
maleplay@chappuishalder.com
+33 6 69 12 80 14



FINANCE INNOVATION, pôle de compétitivité mondial, mène depuis sa création en 2008 des actions concrètes pour accélérer le développement de projets innovants dans le secteur financier, sur des thématiques à forts enjeux économiques, sociétaux et environnementaux, au service de la croissance et de l'emploi.

Comptant notamment sur un réseau de plus de 350 membres, publics et privés, FINANCE INNOVATION fédère les acteurs de la Banque, de l'Assurance, de la Gestion d'Actifs, des Métiers du Chiffre et du Conseil, de l'Immobilier, de l'Economie Sociale et Solidaire, de la recherche, ainsi que les Collectivités locales et les Pouvoirs Publics.

Finance Innovation

Palais Brongniart
28 Place de la Bourse
75002 Paris, France



Maximilien NAYARADOU
Directeur R&D

Contact
maximilien.nayaradou@finance-innovation.org
+33 6 51 32 80 04



Jichuan Feng
Project Manager

Contact
jichuan.feng@finance-innovation.org
+33 6 66 02 52 92

