Conférence EPA

« (R)évolution de la banque et de l'assurance à l'ère du numérique et de la data science »

14 novembre 2016

ECOLE POLYTECHNIQUE D'ASSURANCES

NATIXIS ASSURANCES

Robo Advisors : un exemple d'application de la data science à la finance

Daniel COLLIGNON
Directeur Général de SPIRICA,
Filiale du CREDIT AGRICOLE

Robo Advisors
Introduction Générale

Dans le grand bal des Fintech, au centre de l'actualité des derniers mois, tout au mieux des deux dernières années, les Robo Advisors viennent disputer aux Assets traditionnels le monopole de l'allocation d'actifs, et crime encore plus grave, leur métier d'asset management même, puisqu'ils annoncent à qui veut l'entendre que mieux vaut une bonne sélection d'EtF (comme choix d'unités de compte) assortie d'un conseil et d'un suivi structurés, plutôt que des OPCVM traditionnels, et encore pire flexibles, ces derniers étant plus chers, et ne battant majoritairement pas leurs indices de référence à long terme.

Alors, nouvelle guerre de religion, comme celle qui a opposé les conseillers physiques aux pure players internet au début des années 2000, ou début d'une nouvelle répartition des acteurs et contributions au sein de la chaîne de valeur en assurance vie, et ailleurs (PEA et autres comptes titres)?

Les Robo Advisors

Particularités de l'offre :

- ✓ 100 % en ligne
- ✓ moindre frais pour le client
- ✓ Personnalisation

Une clientèle cible Mass-Market :

- ✓ Mal servis par les banques
- ✓ Faible connaissance financière
- ✓ Peu de temps à accorder à leur gestion financière

Principales fonctionnalités d'un Robo Advisor

Questionnaire risque et réglementaire

02

Interaction dynamique avec les clients

04

Profilage

Allocation d'actif Et sélection d'ETF

Suivi des portefeuiles / Reporting

Rebalancement automatisés

01

Proposition d'un portefeuille en fonction du profil

03

Gestion des portefeuilles en continu

Robo Advisors : les leaders américains

	wealthfront	Betterment	PERSONAL CAPITAL	motif INVESTING
Levée de fonds depuis leur création (en million $)	130	105	102	126
Encours sous gestion à mi-2015 (en $)	2,5 Mds	2 Mds	1,5 Mds	< 100 M
Nombre de clients/d'utilisateurs	26 100	75 000	800 000	100 000

Le montant d'AuM géré par les Robo Advisors dans le monde devrait atteindre 20 Mds $ à fin 2015 – dont 79% aux US – et atteindrait 420 Mds $ en 2020

Robo Advisors : le marché Français

	Date de création	Date de lancement	Caractéristiques
advize	06/2011	11/2012	• Offre de conseil personnalisé (basée sur un profil de risque et une performance attendue) qui s'appuie sur Morningstar via un contrat d'assurance vie Generali
MARIE QUANTIER Inspiration depuis 1907	2011	2013	• Un outil de suivi et d'optimisation de son portefeuille • Compte titre particulier • Contrats assurance vie lancés en mars
YOMONI	2012	10/2015	• Mandat de gestion d'épargne en ligne investi principalement en Etf's via une offre de produits d'épargne • Contrat Suravenir
anatec	2010	3/2016	Contrat assurance vie lancé en mars

La clientèle cible des Robo Advisors

Cahier des charges du client :

- ✓ Besoin de simplicité et transparence
- ✓ Non éligibles à du conseil en investissement financier
- ✓ A l'aise avec les outils digitaux
- ✓ Non passionnés, peu enclin a consacrer du temps

La réponse adaptée :

- ✓ Wealthfront et Betterment sont dans le top 10 des applications mobiles en matière d'investissement
- ✓ 60 % des clients de Wealthfront ont moins de 35 ans et 90 % moins de 50 ans
- ✓ Des investissements minimum très faibles (5 000 $)
- ✓ Des frais de gestion divisés par 5 en moyenne (US : à 0,25% contre 1,25%)

Quelle est la promesse des Robo Advisors?

- L'allocation d'actifs explique 90% de la performance, là où la sélection de valeurs n'en expliquerait que 10%;
- Les EtF « plus purs et plus lisibles » sont les supports les mieux adaptés pour cette allocation, d'autant qu'ils sont moins chargés en frais de gestion
- L'allocation repose sur des outils intelligents, souvent adossés à des équipes de recherche issues d'écoles prestigieuses, construits sur la base de corrélations et de régressions linéaires
- Leur implantation sur des outils internet up to date leur permet une allocation personnalisée
- Ils représenteraient la nouvelle économie et l'attente des jeunes générations pour enfin épargner intelligent

Assureurs et intermédiaires « du bon père de famille », vous n'avez qu'à bien vous tenir !!

- Rappel internet : l'éclosion de dizaines de sites internet proposant la distribution de contrats d'assurance vie au début des années 2000 avait soulevé la même levée de boucliers, les assureurs acceptant de distribuer leurs contrats via ces distributeurs agressifs, en particulier en matière de prix (frais d'entrée à 0%) ayant été menacés de boycott par les CGPI
- Aujourd'hui, de nombreux CGPI ont compris l'intérêt d'approcher leur marché de diverses manières, en segmentant leur clientèle, et offrent à leurs clients qui ne veulent pas payer de frais un hébergement sur leur site internet pour souscrire un contrat ad hoc tout en leur précisant que, le jour où ces « clients assoiffés d'autonomie » auront vraiment besoin d'un conseil patrimonial, ils se tiendront à leur disposition, sur la base d'une facturation à l'heure traditionnelle.

Les Robo Advisors ne sont pas les ennemis de la gestion traditionnelle, ni des CGPI

- Les premiers modes de fonctionnement reprennent les annexes financières (listes des UC disponibles) de contrats bien connus sur le marché, en particulier commercialisés en ligne, et proposent aux particuliers déjà souscripteurs de les aider dans leur allocation d'actifs pour quelques euros par mois

- La chaine de valeur des services rendus par les CGPI est complexe et, sauf exception, ne peut être offerte par un individu seul :
  - analyse civile et patrimoniale,
  - définition des objectifs,
  - détermination de l'appétence aux risques,
  - intégration des enjeux fiscaux,
  - sélection des supports qu'ils vont retenir pour leurs clients,
  - allocation d'actifs objectivée,
  - suivi en permanence et au long cours de ces allocations

- C'est ici que les Robo Advisors ont leur rôle à jouer, après la détermination de l'appétence aux risque des clients et la sélection des UC par le CGPI, voire en embarquant la détermination de cette appétence aux risques; et en matérialisant la preuve que le travail a été fait, tant à la souscription qu'en cours de vie du contrat.

Et si les Robo Advisors étaient en fait les "sauveurs" de la profession ?

- Les CGPI sont aujourd'hui face à un mur réglementaire :
  - En matière de devoir de conseil, le CGPI doit prendre connaissance des enjeux de son client, et définir son degré d'appétence aux risques, lui proposer des solutions adaptées et les faire évoluer au fil du temps
  - En matière de rémunération, l'arrivée de MIF 2, voire demain de DDA (ex-DIA 2), fait peser un risque majeur sur les rémunérations sur encours, même si la réglementation européenne ne l'impose pas aujourd'hui, et laisse la décision au niveau des autorités nationales,
  - D'ores et déjà, la seule exigence de transparence suffit à rendre indispensable la capacité à « cristalliser » la valeur ajoutée du CGPI justifiant de sa rémunération ainsi révélée.

- Si on regarde l'expérience de pays proches, en particulier la Grande Bretagne, où le RDR (Retail Distribution Revue) a interdit toute forme de rétrocession, ou rémunération sur encours, l'offre par les IFA de conseil en allocation d'actifs rémunéré a permis à la fois de matérialiser un service rendu et de justifier une rémunération sur encours (prélevée sur le contrat d'assurance et reversée à l'IFA, en toute transparence pour le client qui a signé l'offre de service correspondante).

- Et le monde change: les "digital natives" arrivent sur le marché; quelle sera leur attente en matière de conseil? Voudront-ils travailler avec un CGPI en face à face ? Que penseront-ils des approches traditionnelles, même sur un ordinateur portable ? Et quid de l'arrivée des GAFA (2), avec les masses de données à leur disposition, et leur approche très performante de l'utilisateur ? (big data/big brother?)

Annexe
Etude de cas : Parcours Réglementaire (FUND SHOP)

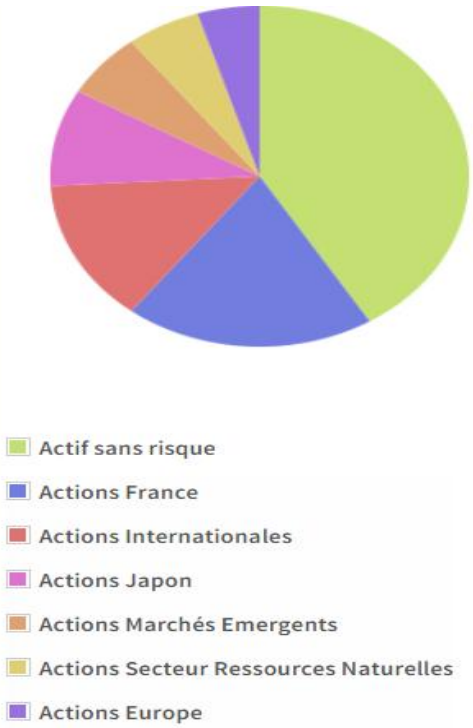
Détermination de la connaissance des instruments financiers et du profil de risque

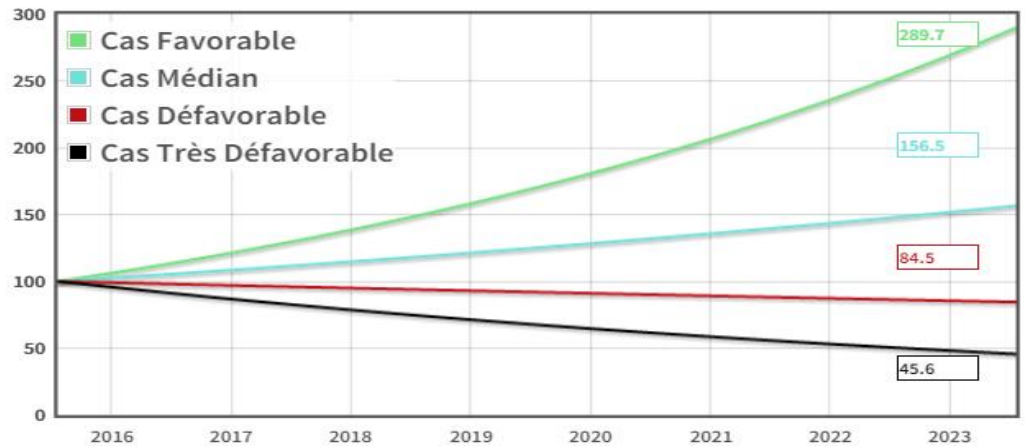
Aller à la simulation

1. Lequel de ces 3 programmes d'investissement correspondrait le mieux à vos besoins actuels ?

Un rendement de 1,5% sans risque de perte	**Un rendement de 5% avec des fluctuations de plus ou moins 10%**	Un rendement de 15% avec des fluctuations de plus ou moins 20%

Annexe
Etude de cas : Allocation d'actifs (FUND SHOP)



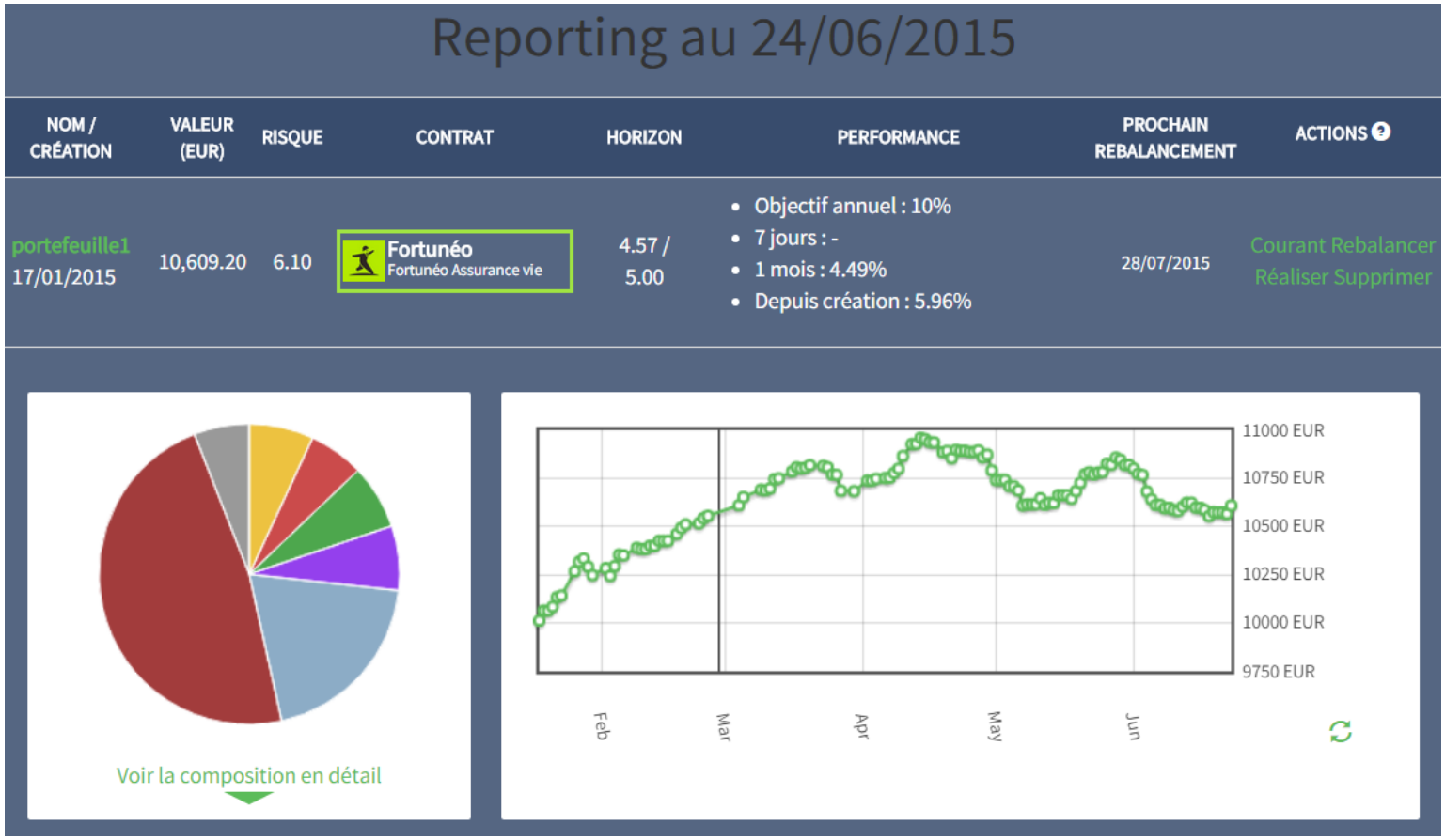


CATEGORIE	RISQUE	ALLOCATION(%)
Actif sans risque	0.0	41.2
Actions France	10.0	19.3
Actions Internationales	8.8	13.6
Actions Japon	9.4	9.2
Actions Marchés Emergents	9.0	6.2
Actions Secteur Ressources Naturelles	11.5	5.7
Actions Europe	8.5	4.8

Annexe
Sélection indépendante d'OPCVM et d'ETF éligibles à l'univers d'investissement (FUND SHOP)

Catégorie	Nom	ISIN	Performance	Valeur	Indicateur	Graphique
Actions France (19.27%)	FIDELITY FUNDS - FRANCE FUND A EUR (D)	LU0048579410	• 7 jours : 1.73% • 1er janvier : 23.60% • 1 an : 19.21% • 3 ans : 59.98%	54.41	46.47	
Actions Europe (4.79%)	FIDELITY EUROPE	FR0000008674	• 7 jours : 4.34% • 1er janvier : 21.35% • 1 an : 24.73% • 3 ans : 69.05%	51.14	46.15	
Actions Japon (9.19%)	ING (L) - INVEST JAPAN P (C)	LU0082087783	• 7 jours : 4.20% • 1er janvier : 15.67% • 1 an : 29.78% • 3 ans : 121.03%	37.00	34.03	
Actions Internationales (13.56%)	FIDELITY MONDE	FR0000172363	• 7 jours : 4.53% • 1er janvier : 19.04% • 1 an : 29.51% • 3 ans : 70.73%	35.94	33.29	
Actions Marchés Emergents (6.24%)	ING (L) - INVEST EMERGING MARKETS HIGH DIVIDEND - P	LU0430557719	• 7 jours : -1.36% • 1er janvier : -4.27% • 1 an : -16.22% • 3 ans : -6.18%	81.21	76.22	
Actions Secteur Ressources Naturelles (5.73%)	AXA OR ET MATIERES PREMIERES (C)	FR0010011171	• 7 jours : -2.23% • 1er janvier : -4.67% • 1 an : -22.20% • 3 ans : -25.05%	28.61	27.08	
Actif sans risque (41.22%)	Fonds euros	Fonds euros	n/a	1.00	n/a	

Annexe
Interaction automatisée pour accompagner la relation
(FUND SHOP)



Annexe
Modèle de construction de portefeuille personnalisable
(FUND SHOP)

Lister et catégoriser des fonds et/ou ETF éligibles à un contrat

02

Proposer le fonds ou l'ETF ayant les meilleures aptitudes pour chaque classe d'actif

04

Univers d'investissement | **Construction de portefeuille** | **Sélection de fonds** | **Suivi quotidien**

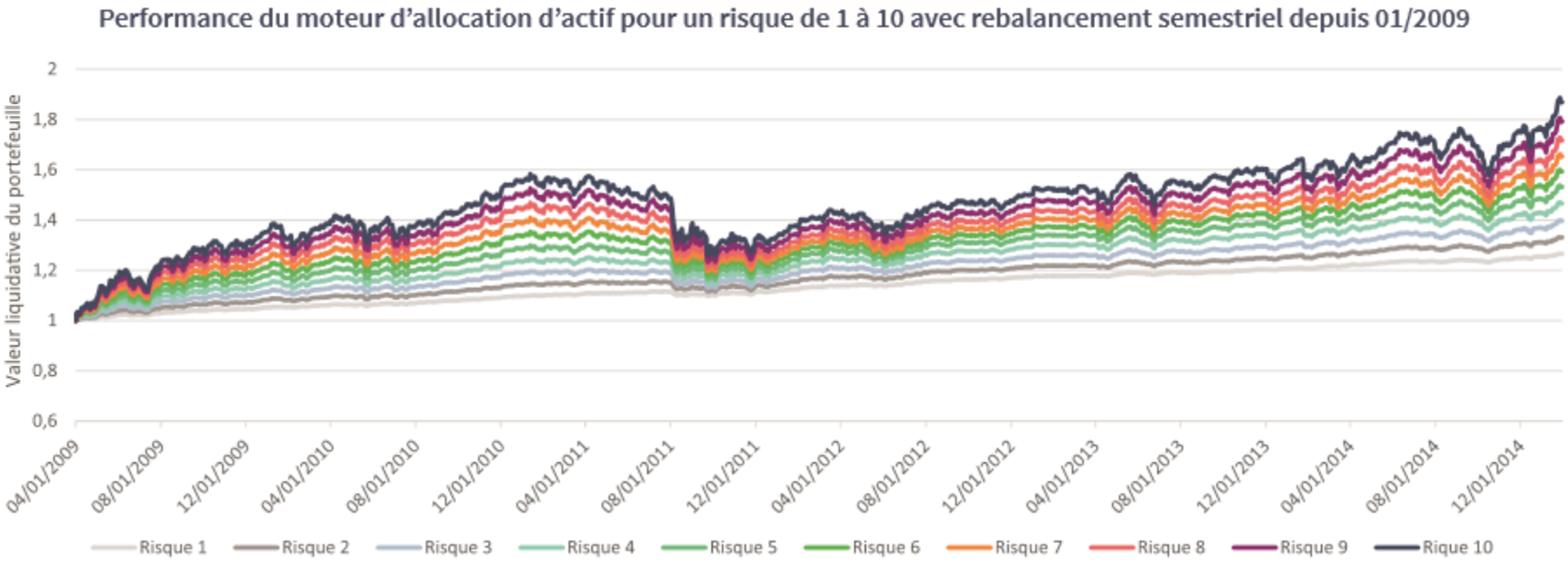
01

Construire une allocation d'actif optimisée en fonction de chaque profil d'investisseur (tolérance au risque, objectif de performance….)

03

Gérer en continu les portefeuilles pour maintenir leur profil de risque via des indicateurs individuels par fonds

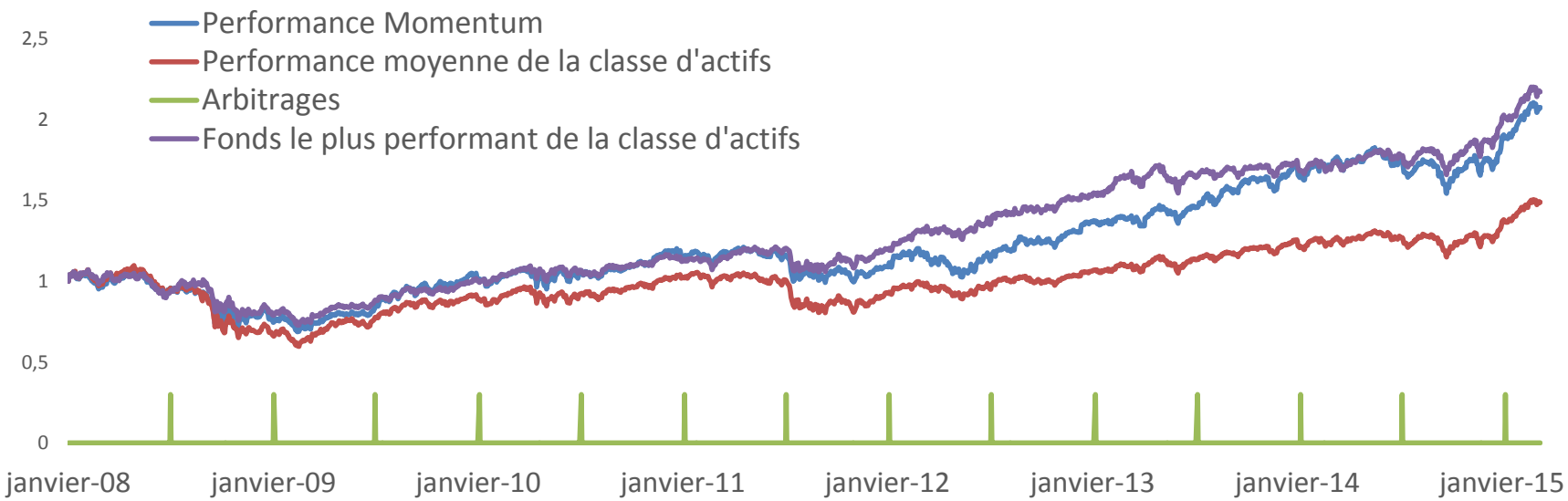
Annexe
Allocation d'Actif (FUND SHOP)



Profil	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Rendement sur toute la période	26,64 %	33,10 %	39,71 %	46,67 %	53,22 %	59,42 %	65,33 %	71,76 %	79,28 %	87,03 %
Rendement annualisé	4,07 %	4,95 %	5,82 %	6,69 %	7,48 %	8,21 %	8,87 %	9,58 %	10,38 %	11,17 %
Volatilité	7,06 %	7,96 %	8,98 %	9,95 %	11,15 %	11,93 %	12,68 %	13,55 %	14,77 %	16,04 %

Annexe
Sélection de fonds (FUND SHOP)

Performance du moteur de sélection de fonds sur la classe d'actif "Actions Europe" depuis 01/2008



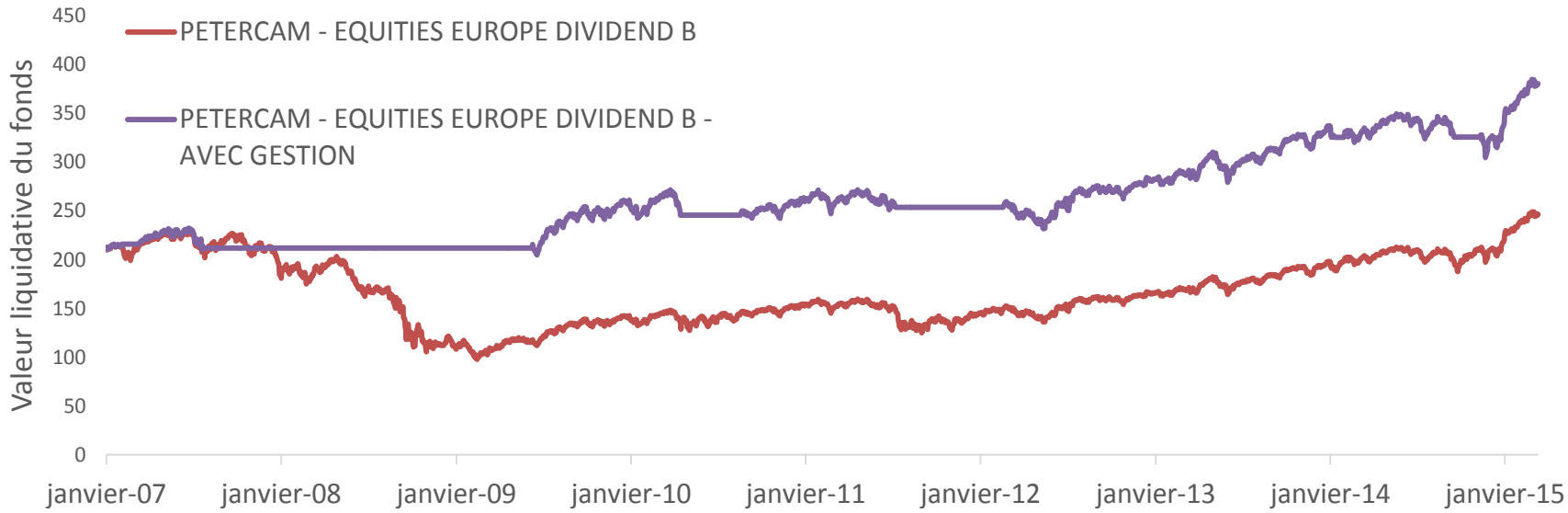
Nombre de fonds	21

Principes :

1. Classer tous les fonds ou ETF au sein d'une classe d'actif selon un indicateur propriétaire de **Momentum**
2. Proposer le fonds ou ETF ayant le meilleur score

Annexe
Suivi quotidien (FUND SHOP)

Performance des alertes sur le fonds PETERCAM EQUITIES EUROPE depuis 01/2007



Nombre de changements de tendanc	10

En moyenne par an	1,2

Principes :

1. Sécuriser les gains sur un fonds quand il a déjà bien performé
2. Limiter les pertes en cas de retournement

FundShop

Modèle de construction et de gestion de portefeuille

Big Data et Assurance Vie : Tracfin

- La problématique Tracfin
- Exemple d’application : détection de la fraude en automobile
- La CNIL

Intervenants

Florence PICARD
Présidente de l'EPA - Ecole Polytechnique d'Assurances

Gilles BABINET
Digital Champion de la France auprès de la Commission Européenne

Yves POILANE
Directeur de Télécom ParisTech et Administrateur de l'Université de l'Université Paris Saclay

Josette GUENIAU
Fondatrice du Cabinet expert en assurance santé JGSC, Associée à MERYPTA CONSEIL

Xavier TOULON
Président fondateur de MERYPTA CONSEIL, Consultant en assurance santé

Cécile MERINE
Co-fondatrice d'OTHERWISE, Membre de l'Institut des Actuaires

Jean-Charles SAMUELIAN
Co-fondateur de ALAN, Membre de l'Institut des Actuaires

Daniel COLLIGNON
Directeur Général de SPIRICA (Filiale du CREDIT AGRICOLE)

Jean-François LEQUOY
Membre du Comité de Direction générale et Directeur du pôle Assurances de Natixis