HAL open science

Les robo-advisors. Les robo-advisors pourront-ils un jour remplacer les conseillers traditionnels en gestion de patrimoine, ou seront-ils des outils complémentaires pour améliorer leurs performances ?

Gaëlle Tardy

To cite this version:

Gaëlle Tardy. Les robo-advisors. Les robo-advisors pourront-ils un jour remplacer les conseillers traditionnels en gestion de patrimoine, ou seront-ils des outils complémentaires pour améliorer leurs performances ?. Gestion et management. 2020. dumas-03151922

HAL Id: dumas-03151922

https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-03151922

Submitted on 19 Mar 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License

Mémoire de stage/ de recherche

Les robo – advisors

Les robo-advisors pourront – ils un jour remplacer les conseillers traditionnels en gestion de patrimoine, ou seront-ils des outils complémentaires pour améliorer leurs performances ?

Présenté par : TARDY Gaëlle

Entreprise d'accueil : Crédit Agricole – Banque Privée

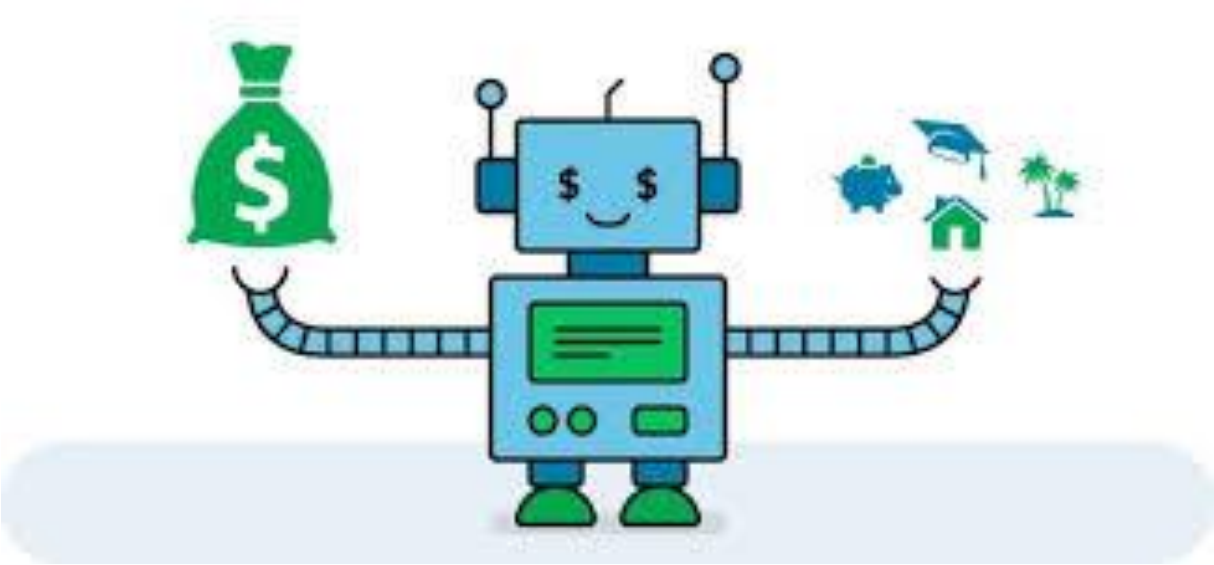
Date de stage : du 03/06/20 au 08/08/20

Tuteur entreprise : CHANTELAT Marc
Tuteur universitaire : ALFIERI Elise

Master 1 Finance
2019 - 2020

Les robo - advisors

Les robo-advisors pourront – ils un jour remplacer les conseillers traditionnels en gestion de patrimoine, ou seront-ils des outils complémentaires pour améliorer leurs performances ?



GRENOBLE iae Graduate school of Management

CRÉDIT AGRICOLE BANQUE PRIVÉE

Avertissement :

Grenoble IAE, au sein de l'Université Grenoble Alpes, n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les mémoires des candidats aux masters en alternance : ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

Tenant compte de la confidentialité des informations ayant trait à telle ou telle entreprise, une éventuelle diffusion relève de la seule responsabilité de l'auteur et ne peut être faite sans son accord.

RESUME

L'arrivée des nouvelles technologies à récemment bouleverser le secteur bancaire marché traditionnellement très conservateur. Plus précisément, l'émergence des robo – advisors est dernièrement venu impacter la gestion de patrimoine. Ces nouveaux acteurs fonctionnant sur un parcours en ligne totalement digitalisé et s'appuyant sur une gestion pilotée ont pour ambition de démocratiser les services et la clientèle de la gestion de patrimoine. En fixant un ticket d'entrée relativement faible et des frais de gestion largement inférieurs à ceux pratiquer par leurs concurrents, ces nouveaux acteurs sont très attrayants. L'engouement pour ces nouveaux acteurs s'accentue notamment grâce à l'influence des nouvelles générations de plus en plus nombreuses. Cependant, arrivée en 2012 sur le marché français les robo – advisors en sont à leur début et l'absence de relation humaine représente un gros frein. L'apparition d'un système hydride alliant humain et robot est donc largement envisagé dans les années à venir.

Mots clés : Robo - advisors, gestion de patrimoine, conseillers traditionnels, nouvelles technologies, innovation, Fintech, Wealthtech

SUMMARY

The arrival of new technologies has recently turned he traditionally very conservative banking market upside down. The emergence of robo - advisos has recently had an impact on wealth management. These new players operating on a totally digitalized online path and relying on managed management have the ambition to democratize the services and clientele of wealth management. By setting a relatively low entry fee and management fees that are much lower than those charged by their competitors, these new players are very attractive. The enthusiasm for AR is growing, thanks in particular to the influence of the growing number of new generations. However, the robo-advisors are just starting to arrive on the French market in 2012 and the lack of human relations is a big obstacle. The appearance of a hybrid system combining human and robot is widely envisaged in the years to come.

Keywords: Robo - advisors, wealth management, traditional advisors, new technologies, innovation, Fintech, Wealthtech

SOMMAIRE

Introduction 1
I. L'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché : entre Fintechs, WealthTechs et Robo - Advisors 3
A. Présentation 3
B. Fonctionnement 9
C. Avantages et faiblesse du système 13
II. Un service exclusivement financier face aux conseils patrimoniaux traditionnels 17
A. La place indispensable de l'humain 18
B. Vers une démocratisation de la gestion de patrimoine 20
C. La possibilité d'un système hybride 23
Conclusion 25
Sitographie 27
Table des figures 30
Glossaire 31
Table des annexes 33

INTRODUCTION

La révolution numérique matérialisée par le développement de l'informatique et d'internet a provoquer une modification des habitudes de consommation. Dans son sillage, divers secteurs comme le transport, l'hôtellerie ou la grande distribution, ont fait face à une disruption. Ce terme désignant l'apparition d'une innovation de rupture sur un marché, par opposition, l'innovation incrémentale se contente d'optimiser l'existant. L'innovation disruptive n'est pas exclusivement technologique, elle peut porter sur l'usage d'un bien ou d'un service, sa démocratisation, l'expérience client… Le potentiel de remplacement des acteurs et des modes de consommation dominants sur le marché est le seul critère objectif permettant de définir le caractère disruptif ou incrémental d'une innovation. Le but de l'innovation disruptive est de perturber un marché jusqu'à le faire muter suffisamment pour créer un nouveau marché, (*Exemple : l'arrivée des téléphones portables).* Les changements sociaux causés via la révolution numérique encouragent l'émergence de telles innovations. De nos jours, la manière dont nous nous organisons et avec laquelle nous interagissons provoque l'instauration de nouvelles approches de consommation. De nombreuses entreprises n'ayant pas su prendre en compte ce virage numérique se sont retrouvées évincées du marché *(Exemple : Kodak).* Pendant très longtemps le secteur bancaire a été épargné par les innovations disruptives. Ce secteur institutionnel très réglementé et difficilement adaptable aux innovations technologiques a su s'adapter au travers de petites innovations incrémentales. Au fil du temps, les banques ont très largement développé l'usage du numérique au sein leurs services, sans pour autant subir une mutation profonde de leurs activités. Cependant, à la suite de la crise financière de 2008, le système financier jugé opaque a été remis en cause, et des changements importants ont vu le jour. Les Fintechs sont alors apparues sur le marché, avec comme objectif de modifier l'expérience de consommation des services financiers grâce à l'utilisation du numérique. L'ampleur du développement de ces dernières sur le marché inquiète de plus en plus les leaders traditionnels. En réponse aux nouvelles attentes des consommateurs basées sur la simplicité, la transparence et l'efficacité, leur objectif est qualifié de disruptif ; elles n'offrent pas uniquement un produit financier mais créent une nouvelle façon de le consommer et de le percevoir. Il existe de nombreuses Fintechs, mais chacune d'entre elles opère sur une niche en particulier. La catégorie qui nous intéresse est celle des robo – advisors, actuellement positionnée dans le paysage de la gestion de patrimoine.

Réservée à une clientèle de particuliers, la gestion de patrimoine est la partie spécialisée de la banque. Elle a pour but d'organiser et de valoriser les actifs constituants le patrimoine d'un individu ayant pour

objectif de constituer un projet de vie. Elle s'adresse en général aux plus fortunés, le service offert restant différent en fonction du volume d'actifs patrimoniaux détenu par le client. Plus ce dernier sera fortuné, plus il bénéficiera de conseils à haute valeur ajoutée. Les moins fortunés se contenteront d'un service à faible valeur ajoutée de plus en plus digitalisé. Les conseillers en gestion de patrimoine sont reconnus comme des experts maitrisant diverses disciplines : le droit, la fiscalité, la finance ainsi que la gestion bancaire. La communication est primordiale, ils doivent posséder une forte empathie afin d'aider les clients à résoudre leurs problématiques patrimoniales. Les épargnants sont actuellement très demandeurs en conseils patrimoniaux, notamment sur le plan fiscal, une multitude de lois se succèdent les unes aux autres complexifiant la gestion du patrimoine.

La question qui se pose est donc de savoir si les robo-advisors pourront un jour remplacer les conseillers traditionnels en gestion de patrimoine, ou s'ils seront des outils complémentaires pour améliorer leurs performances.

Pour répondre à cette problématique, nous analyserons dans un premier temps l'arrivée de nouveaux acteurs sur les marchés financiers. Cette partie traitera de l'émergence des robots – conseillers au travers des Fintechs et des Wealthechs. Nous chercherons également à comprendre le fonctionnement d'un robo – advisors, ainsi que ses avantages et ses limites.
Dans un second temps, nous comparerons l'expertise offerte par ces nouveaux acteurs, et celle des conseillers financiers traditionnels. Nous verrons cela au travers de la place de l'humain dans une relation de conseil, mais aussi en abordant la démocratisation à la fois des services et de la clientèle.
Enfin nous évoquerons la probable apparition d'un système hybride alliant humain et robots.

Dans un contexte de modernisation et de digitalisation de l'écosystème, les nouvelles technologies combinées à la finance viennent révolutionner et faciliter les activités bancaires. Il est donc intéressant de s'attarder sur l'avenir de la gestion de patrimoine afin de se faire une idée de ce à quoi ressemblera ce métier dans le futur, mais aussi d'assimiler des connaissances sur les outils de travail qui seront alors utilisés.

I. L'arrivee de nouveaux acteurs sur le marche : entre Fintechs, WealthTechs et Robo - Advisors

A. Présentation

La gestion de patrimoine n'a pas été épargnée par l'arrivée des nouvelles technologies venant s'adapter aux nouveaux modes de consommation. Les Fintechs sont récemment venues bousculer l'industrie de la gestion de patrimoine traditionnelle, marché habituellement très conservateur. Croisement entre services financiers et nouvelles technologies, elles ont pour ambition d'apporter de la valeur ajoutée aux services financiers. Leur objectif est de simplifier, moderniser et rendre plus accessible certains services en proposant des prix relativement attractifs.

En France le secteur des Fintechs est en plein essor, d'après l'observatoire de la Fintech, les levées de fonds des Fintechs françaises ont atteint leur record au cours de l'année 2019. En plus d'être innovantes, ces dernières ont pour but de démocratiser les services de la gestion de patrimoine, et le marché à conquérir est plutôt conséquent. En effet, la construction d'une épargne est une habitude largement ancrée dans la société française. Selon l'INSEE, les français sont les deuxièmes plus gros épargnants d'Europe, derrière l'Allemagne. Par ailleurs, selon la banque de France, le flux annuel de placement des ménages en 2019 s'élevait à 143 milliards.[1] Ce flux est en forte augmentation par rapport aux années précédentes, il s'établissait par exemple à 95 milliards en 2018. Toutefois, les français n'ont pas une grande connaissance des placements financiers. Afin de se faire connaître comme une alternative aux acteurs déjà présents sur le marché, les Fintechs patrimoniales ont intérêt à démocratiser leurs services.

Les différents acteurs opérant sur le marché de la gestion de patrimoine sont plutôt nombreux. Le client a la possibilité de choisir entre un établissement bancaire, un assureur ou un cabinet de gestion de patrimoine indépendant. La présence en ligne de ces acteurs historiques étant marginale, les services offerts sont alors peu propices à capter une jeune clientèle dont les habitudes de consommation sont désormais en ligne et sur mobile. Afin de répondre aux besoins de cette nouvelle clientèle l'apparition de nouveaux services était alors indispensable.

[1] https://www.banque-france.fr/statistiques/epargne-et-comptes-nationaux-financiers/epargne-des-menages

Nous avons donc récemment assisté au développement d'un nouveau type de FinTech sur le marché : les WealThechs. Wealthtech est la contraction entre richesse et technologie renvoyant à la gestion de fortune. Ces startups proposent au travers des nouvelles technologies, des outils et des services de gestion de patrimoine innovants. La croissance exponentielle des Wealthtechs au cours de ses dernières années a engendré d'importantes transformations dans la gestion de patrimoine et dans l'industrie financière plus généralement. Traduisant l'arrivée de nouveaux défis, mais aussi de nouvelles opportunités sur le marché, ce phénomène a transformé la façon d'aborder la gestion de patrimoine, le but étant de rendre accessibles à de plus en plus de personnes des services normalement réservés aux plus fortunés. Plusieurs secteurs sont présents à l'intérieur de la Wealthtech : robo - advisors, outils d'investissements, gestion de portefeuille, analyse de données et logiciels dédiés. Le robo -advising est la catégorie la plus représentative des WealthTechs.

L'objectif de ce mémoire étant de savoir si les robo - advisors sont de réelles alternatives aux services patrimoniaux traditionnels, il est nécessaire de se concentrer sur ces nouveaux acteurs et les offres qu'ils proposent aux investisseurs. De nos jours réputés pour être la tendance perturbatrice la plus importante dans l'industrie de la gestion d'actif et de patrimoine, les robo-advisors permettent une désintermédiation du modèle de distribution classique. Accessible en ligne, un robo-advisors est une plateforme d'investissements automatisés, utilisant des algorithmes pour gérer les portefeuilles des investisseurs. Au final, les services proposés sont similaires à ceux fournis par une banque privée ou un conseiller spécialisé.

Les robo - conseillers existent actuellement sous la forme de deux statuts. Plus couramment, ils détiennent le statut de Conseiller en Investissement Financier (CIF). Le rôle de ce dernier est de fournir un service de conseil en investissement. Il donne à chacun de ses clients une recommandation personnalisée sur ses investissements. En revanche le service de gestion de portefeuille ne lui est pas accordé. Autrement, ils peuvent détenir le statut de Société de Gestion de Portefeuille (SPG). Ce statut plus complet permet le pilotage des portefeuilles d'actifs de sa clientèle. Afin d'exercer son activité la société doit recevoir un agrément de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF).
Par ailleurs, ils appuient leur fonctionnement sur un mode de gestion déléguée, aussi appelée gestion sous mandat, la gestion du portefeuille de l'investisseur est entièrement confiée au robo – advisors. En fonction du profil et des objectifs de l'investisseur ce dernier prendra lui-même les décisions.
Grâce à une présentation plus détaillée de ces nouveaux acteurs, nous verrons par la suite que les principaux services qu'ils proposent sont les contrats d'assurance vie, placement préféré des français. En effet c'est le premier support financier d'épargne en France. La fédération française de l'assurance

recueille actuellement plus de 1 700 milliards d'euros dans les contrats d'assurance vie[2]. Ce mode d'épargne permet aux assurés de bénéficier d'un allègement fiscal, d'une sécurisation des transmissions et de la transformation d'un capital en rente viagère. Les contrats d'assurance vie sont composés de fonds en euros et/ou d'unité de comptes, supports financiers sur lesquels est placé le capital de l'assuré. Les fonds en euros sont principalement investis en obligations. Le capital investi est alors entièrement garanti, les obligations étant faiblement sensibles aux variations du marché, l'investisseur n'est pas exposé au risque de perte en capital. En contrepartie du faible niveau de risque, le rendement offert est généralement lui aussi peu élevé. A l'inverse, les unités de compte sont des produits financiers risqués pouvant entrainer une perte en capital. Ils offrent cependant, des rendements supérieurs lors du bon fonctionnement des marchés. Dans le cadre d'un contrat d'assurance vie, ils permettent d'acquérir différentes classes d'actifs, apportant à l'assuré une diversification de son portefeuille.

Ces supports financiers ont la possibilité d'être investis dans deux types de contrats : monosupports et multisupports. Le contrat monosupport inclut un ou plusieurs fonds en euros. A l'inverse, le contrat multisupport comprend des fonds en euros et des unités de comptes. Il permet donc d'accroitre la prise de risque tout en gardant une sécurité grâce à la présence des fonds en euros. Compte tenu du rendement très faible offert par les fonds en euros, les banques privilégient de moins en moins les contrats monosupports d'assurance vie, et ont tendance à orienter les épargnants vers des contrats multisupports.

Le graphique ci-dessous nous permet d'observer sur la période 2012-2019 la moyenne des taux de rendements des fonds en euros sur le marché français. Passant de 2.9% à 1.4%, ces derniers ne cessent de chuter et viennent illustrer les propos ci-dessus.

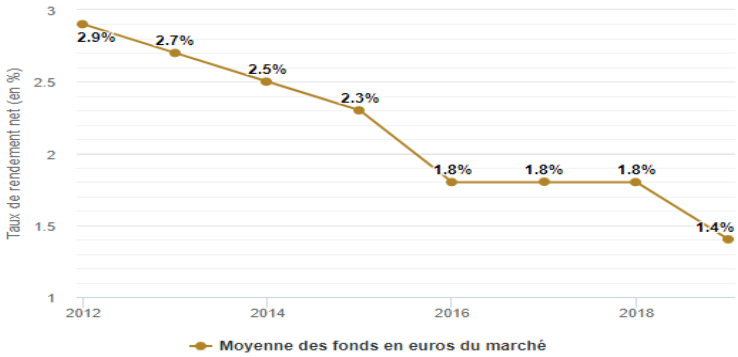


Figure 1 : Historique des rendements des fonds en euros

[2] Gouvernement. *Qu'est-ce que l'assurance vie ?* [En ligne]. Disponible sur : https://www.economie.gouv.fr/cedef/assurance-vie

Nous allons donc maintenant étudier les offres des principaux robo - advisors présents sur le marché français. Le but sera ensuite de comprendre leurs différenciations et d'établir une comparaison.

- **Yomoni**

Leader sur le marché cette plateforme lancée en Septembre 2015, est actuellement la seule à bénéficier de l'agrément de société de gestion de portefeuille (SPG). Yomoni propose une gestion pilotée au sein d'un parcours entièrement digitalisé. Lors de sa souscription l'investisseur devra choisir sur une échelle de 1 à 10, un profil de risque. Il devra également prévoir 1 000 euros de ticket d'entrée et des frais de gestion fixés au maximum à 1.6%.

La plateforme propose deux types d'accompagnements. Le parcours « Je suis autonome » comprend une adhésion rapide, des conseillers financiers disponibles en ligne, et un parcours guidé 100% digitalisé. Ce parcours « autonome » convient aux personnes ayant des connaissances financières suffisantes pour bénéficier d'un accompagnement léger. Des conseillers restent tout de même joignables en cas de disfonctionnement. Le deuxième parcours, « Je veux être accompagné », comprend une adhésion en ligne accompagnée, et des experts de la finance disponible sur rendez-vous assurant un suivi régulier. Le parcours s'adresse en priorité aux personnes novices ayant besoin d'un accompagnement plus poussé du fait de leur manque de connaissances financières.

L'offre proposée se décline en trois types de produits :

- **Yomoni Vie** : c'est un contrat d'assurance vie. Son offre sur mesure permet de proposer aux clients dix portefeuilles, chacun caractérisés par un niveau de risque différent. En fonction de son projet et de sa tolérance au risque, l'investisseur optera pour celui qui lui conviendra le mieux. La plateforme offre aux clients ayant un profil de risque faible (compris entre 1 et 5), l'accès au fonds en euros garanti Suravenir Rendement. Ce fonds est en euros, exclusivement disponible au sein des contrats distribués sur internet ; ses frais annuels de gestion s'élèvent à 0,60%
- **Yomoni Kids** : ce contrat d'assurance vie est entièrement dédié aux jeunes, et vient concurrencer le livret A, proposant de faibles rendements.
- **Yomono society** : cette offre plus haut de gamme est destinée aux épargnants ayant des besoins patrimoniaux plus complexes. L'investisseur bénéficiera d'un investissement sur mesure, personnalisé, effectué par un conseiller dédié

- **WeSave**

Lancée en 2012, cette startup Parisienne emploie actuellement une vingtaine de personnes. Elle est notamment spécialisée dans les métiers d'analyse de données, d'ingénierie informatique, d'expérience utilisateur, en gestion de portefeuille et de conseil en gestion de patrimoine. WeSave propose, tout comme Yomoni, une gestion pilotée aux épargnants comportant un profil de risque lui aussi compris sur une échelle de 1 à 10. Les frais de gestion sont aussi fixés à 1,6% au maximum, et des conseillers financiers en ligne restent facilement joignables en cas de besoins. A la différence de Yomoni, le ticket d'entrée fixé à 300 euros est relativement faible, et la plateforme détient le statut de conseiller en investissement financier (CIF). WeSave possède également un agrégateur de comptes, permettant d'avoir une vue d'ensemble de l'épargne d'un client chez l'ensemble de ses banques et assureurs.
Le principal atout de WeSave est qu'il bénéficie de la renommée d'Amundi, gestionnaire d'actifs français le plus important en Europe. Déjà actionnaire à 49% depuis 2016, Amundi rachète en totalité le capital de WeSave au cours de l'année 2019. Ce rachat lui a permis d'élargir sa gamme de service en ligne.

WeSave propose à ses clients quatres contrats différents :

- **Contrat de capitalisation** : adapté aux personnes souhaitant transmettre leur contrat d'épargne en cours de vie du contrat. Il se distingue par ses spécificités fiscales.
- **Contrat d'assurance-vie** : ce contrat inclut de nombreux avantages fiscaux, ainsi qu'une grande diversification de supports d'investissements. En fonction du profil de risque définis, le capital du client sera réparti sur le fonds en euros Suravenir Rendement, permettant une garantie de capital, et sur des fonds en unités de compte offrant un meilleur rendement grâce aux placements diversifiés, mais comportant un niveau de risque plus élevé.
- **WeSave Family** : à destination des jeunes, cette offre a été conçue pour leur construire un capital financier. Ce contrat souple et sans frais possède une fiscalité avantageuse permettant d'investir sur le long terme.
- **Fonds Garanti 100% Euro** : l'épargne étant investie à 100% sur des fonds euros, cette offre convient aux investisseurs prudents souhaitant investir dans un support d'investissements à capital garanti. Ce profil sans risque protège l'épargne de la volatilité des marchés financiers et assure un rendement correct au fil du temps

- **Nalo**

Créée en 2017 Nalo est le dernier venu sur le marché. Le robot-conseiller se distingue de ses concurrents par son fonctionnement. Cette plateforme fonctionne par projet, au sein d'un contrat d'assurance-vie unique. Elle offre la possibilité aux épargnants d'organiser simultanément plusieurs projets financiers : préparation à la retraite, anticipation de l'achat d'un bien immobilier, économie pour les études des enfants... En fonction du projet de l'investisseur et de son horizon de temps, des placements adéquats seront effectués. Bien évidemment Nalo s'adresse également aux personnes voulant simplement se créer un capital sans avoir d'objectifs particuliers. Cette plateforme a le statut de conseiller en investissement financier (CIF), ses frais de gestion légèrement supérieurs à ceux de ses concurrents s'élèvent à 1,65%, et son ticket d'entrée est fixé à 1 000 euros. Comme ses concurrents, Nalo assure une gestion pilotée, et des conseillers restent disponibles en cas de besoin.

Au sein de ce contrat d'assurance vie l'investisseur à différentes possibilités de placements :

- **Nalo Patrimoine** : c'est un contrat d'assurance vie libellé en euros et/ou en unité de compte dont l'assureur est Generali Vie, classé troisième assureur mondial.
- **Investissement vert** : Nalo propose à ses investisseurs des portefeuilles d'entreprises éco-responsables : entreprises leaders de l'énergie solaire, pionnières des technologies éoliennes, de l'énergie hydroélectrique ou thermique.
- **Epargne de précaution** : l'épargne constituée au sein de ce contrat à vocation à être utilisée uniquement en cas d'imprévu significatif. Cette offre proposée au sein du contrat d'assurance vie « Nalo Patrimoine » comprend une allocation d'actifs composée de supports à faible volatilité, et les fonds sont accessibles en 72 heures sur un compte courant.
- **Nalo Gestion Privée :** ce contrat s'adresse à une clientèle haut de gamme, l'offre étant accessible dès 250 000 euros d'épargne. L'épargnant peut, par exemple, valoriser son patrimoine en investissant dans l'immobilier par la constitution de sa propre Société Civile Immobilière (SCI). Sous conditions particulières il peut également accéder à un cercle privé d'investisseurs en Private Equity.

En résumé, ces trois concurrents proposent une gestion pilotée et des conseillers financiers facilement disponibles en ligne. Yomoni se distinguant par son statut de société de gestion de portefeuille (SPG), le client se sentira potentiellement plus en confiance. WeSave, avec son cout d'entrée relativement faible, est susceptible de séduire une plus large clientèle. La plateforme convient aux investisseurs averse au risque avec son offre : Fond Garanti 100% en euros. Enfin, Nalo se distingue par son mode

de fonctionnement par projet et non par profil de risque, et s'appuie sur le fonds Generali Vie ayant un meilleur positionnement.

B. Fonctionnement

Très attachés à la manière dont ils vont placer leur argent, les investisseurs ont besoin d'accorder une profonde confiance à l'acteur qui va s'en charger. Nous allons donc maintenant analyser les différentes étapes permettant de comprendre le fonctionnement de ces nouveaux conseillers en ligne. Comme présenté précédemment, chaque robo-advisors est différent, mais le parcours client reste similaire et s'articule en quatre étapes. La première étape est celle du profilage, vient ensuite la sélection d'actifs qui débouchera sur l'élaboration d'un portefeuille optimal. La dernière étape consistera au suivi et au rééquilibrage du portefeuille.

- **Profilage**

La première étape consiste à déterminer les besoins du client via un questionnaire en ligne. Le souscripteur fournit alors de nombreuses informations telles que son identité, sa situation patrimoniale, son expérience, ses connaissances financières et ses objectifs de placements. La collecte des informations permet de créer le profil risque de l'investisseur et de déterminer son niveau d'appétence au risque afin de lui proposer une offre correspondante à ses attentes.

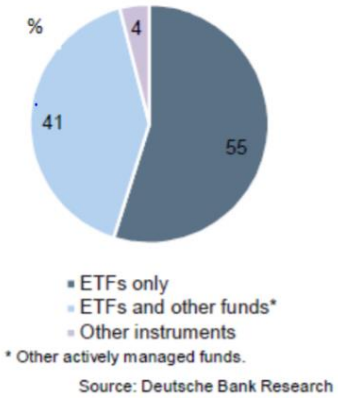
Lors de cette étape une récolte de données supplémentaires peut être envisagée. Celle-ci permettrait d'affiner le profil du client afin de lui proposer une offre encore plus adaptée à ses besoins. Par exemple, si le souscripteur est propriétaire d'un bien immobilier, le robot – conseiller pourrait le retrouver et l'évaluer. Si le souscripteur possède déjà des placements, ils pourraient aussi les prendre en compte. Cependant, certains internautes sont réticents à l'idée de transmettre leurs données bancaires sur internet. Une solution potentielle serait de lier les robo – advisors et les bancassureurs. En effet, ces dernières ont pour cœur de métier la distribution de produits et de services bancaires ou financiers, mais proposent également des contrats d'assurances. Les bancassureurs disposent donc de données sur les transactions et les placements effectués par les investisseurs.

Toutefois, ce ne sont que des propositions, l'élaboration d'un questionnaire demande beaucoup de prudence, la pertinence des informations est à prendre en compte. Un questionnaire trop long est susceptible de décourager ou déconcentrer le souscripteur. Actuellement le remplissage du questionnaire demande approximativement une quinzaine de minutes

- **Sélection d'actifs**

En parallèle du profilage et avant de constituer un portefeuille optimal il est nécessaire de construire des portefeuilles d'actifs. Pour se faire, les robo - advisors s'alignent sur une gestion passive, l'objectif est de capter la performance produite par des marchés financiers dans leur ensemble. Sans perte de performance, la gestion passive est supposée offrir une meilleure rentabilité que la gestion active. Les robo – advisors effectuent donc leurs opérations d'investissements au travers des Exchange Traded Funds (ETFs). Aussi appelés trackers, les ETFs sont des outils permettant de répliquer la variation d'un indice boursier sans avoir aucune intervention. Les robo - advisors constituent alors l'allocation à travers un panier d'ETFs, en optant pour ceux faiblement corrélés afin de permettre une plus grande diversification du portefeuille.

En 2017, une étude menée par Kaya[3] expose que 96% des robots – conseillers européens réalisent leur investissement sur des ETFs. Parmi eux plus de la moitié effectuent leurs investissements exclusivement sur ces fonds indiciels. Le graphique ci-dessous nous permet ainsi de constater que 55% des robo - advisors investissent exclusivement sur des ETFs, 41% réalisent leurs placements sur ces fonds indiciels et seulement 4% se positionnent sur des supports autres que les trackers.



- **Figure 2 : Répartition des investissements chez les robo - advisors**

Les ETFs peuvent expliquer leur popularité au travers de leurs nombreux avantages : fonctionnement, transparence, diversification, réduction des coûts, liquidité. Depuis le début des années 2000 les ETFs ont connu une fulgurante augmentation, ils sont passés de 120 à plus de 1 700 entre 2003 et 2016 aux Etats - Unis. Il existe de nombreuses catégories d'ETFs, les robo -

[3] Deutsche bank research. *Robo-advice a true innovation in asset management.* [En ligne]. Disponible sur : https://www.dbresearch.com/PROD/RPS_EN-PROD/PROD0000000000449125/Robo-advice_%E2%80%93_a_true_innovation_in_asset_managemen.pdf

advisors sélectionnent celles correspondantes le plus à leur stratégie. Les trackers les moins liquides, peu diversifiés ou ayant eu à plusieurs reprises de mauvaises performances sont par exemple à exclure de la sélection. A la suite de cet écrémage seulement 3 à 6% des ETFs sont retenus par ces nouveaux acteurs.

- **Élaboration du portefeuille optimal**

Une fois les classes d'actifs déterminées et le profil de risque défini, le robo – advisors attribue à l'investisseur un portefeuille adapté. L'approche de Markowitz[4] est un point de base dans la construction des portefeuilles par les robo - advisors. A travers une approche moyenne-variance (rendement-risque), il formalise le cadre de la recherche des portefeuilles optimaux. Un investisseur rationnel souhaite maximiser l'espérance de rendement, tout en diminuant le risque représenté par la variance. Markowitz insiste également sur la diversification du portefeuille, l'association de divers actifs permettant de réduire le risque pour un certain niveau de rentabilité.

Une fois la proposition établie, le client a la possibilité de l'accepter ou de la refuser. Différentes possibilités s'offrent à lui en fonction du robo – advisors retenu. Par exemple, Yomoni proposant un seul portefeuille, l'utilisateur pourra le choisir ou opter pour un autre plus faiblement risqué. En revanche, il ne sera pas autorisé à choisir un portefeuille jugé plus risqué ; l'obtention d'une allocation plus offensive nécessiterait de faire à nouveau le questionnaire en modifiant les réponses.

- **Suivi et rééquilibrage**

Une fois le portefeuille choisi, il doit être continuellement suivi et régulièrement rééquilibré. Cette dernière étape permet de s'adapter aux fluctuations des actifs le composant et à l'évolution du profil de risque de l'investisseur. Le rééquilibrage consiste à reformer les proportions d'actifs afin de ne pas diverger de l'allocation initiale et de contrôler le risque encourus. Yomoni sur son site internet[5] donne un exemple : un investisseur relativement prudent, prend la décision d'investir 10 000 euros, il choisit de placer 40% de la somme dans des actions françaises et 60% dans des obligations d'État faiblement risquées. Quelques années plus tard, du aux fluctuation du marché, l'investisseur se retrouve avec un portefeuille composé de 60% d'actions et 40% d'obligations. L'investisseur détient alors plus d'obligations que d'actions et la prise de risque ne correspond plus à celle déterminée lors de

---

[4] ANDLIL. *LE PORTEFEUILLE EFFICIENT SELON MARKOWITZ*. [En ligne]. Disponible sur : https://www.andlil.com/le-portefeuille-efficient-selon-markowitz-144615.html#:~:text=Le%20portefeuille%20efficient%20est%20celui,chacun%20des%20actifs%20entre%20eux

[5] https://www.yomoni.fr/apprendre/gestion/reequilibrage

l'investissement initial. Afin de corriger cet écart il est donc nécessaire de procéder au rééquilibrage du portefeuille dans le but de rétablir les déviations dans l'allocation des actifs. Le rééquilibrage ne doit pas être effectué trop fréquemment. D'une part, la stratégie de gestion passive utilisée par les robo – advisors limite les interventions avec le marché. D'autre part, les transactions effectuées lors de cette étape engendrent des frais que les robo – advisors tiennent absolument à éviter.

Le rééquilibrage du portefeuille peut se faire de deux manières :

- **A intervalles de temps réguliers** : de façon quotidienne, hebdomadaire, mensuelle, trimestrielle ou annuelle. Yomoni, par exemple, rééquilibre le portefeuille de ses clients mensuellement.

- **Au franchissement d'un seuil** : lorsqu'un actif fluctue et dépasse un seuil prédéfini, un rééquilibrage a lieu. La difficulté réside dans la détermination d'un seuil, qui doit être choisi de façon à ne pas entrainer une modification trop régulière du portefeuille, mais doit tout de même prendre en considération les fortes variations. Dans son étude, Kaya indique que la limite est généralement comprise entre 3 et 5%.

En pratique les robo – advisors combinent les deux méthodes ; même s'ils privilégient l'approche basée sur le franchissement d'un seuil, ils effectuent en plus, un rééquilibrage mensuel ou annuel. L'approche basée sur les fluctuations présente des limites. Lors de périodes à fortes volatilités, les fluctuations importantes vont entrainer une modification de l'allocation des actifs. Afin de remédier à cette limite et d'éviter les réactions excessives, les robots - conseillers contournent ces périodes en entrant sur le marché 30 min après son ouverture et en le quittant avant la clôture. En cas d'évènements perturbants sur les marchés financiers certains ces derniers préfèrent entièrement bloquer les transactions pendant quelques heures. Ce phénomène s'est par exemple produit lors de l'annonce du Brexit en 2016.

Une fois paramétré, le fonctionnement d'un robo – advisors apparait comme simple. Il s'appuie sur une théorie financière des plus connues et sur des fonds indiciels vérifiés, renforçant ainsi sa fiabilité. Les robo - advisors proposent de multiples fonctionnalités qu'il est possible de retrouver chez un gestionnaire de patrimoine traditionnel, et ne se limitent pas au conseil de placement. Ils se chargent de réaliser le profil de risque du client, de lui associer un portefeuille correspondant et de s'occuper du portefeuille en le rééquilibrant. Leur but est de maximiser en permanence les profits de l'investisseur, via un contrôle des cours et une surveillance des risques

C. Avantages et faiblesse du système

L'utilisation des robo - advisors représente de nombreux avantages du côté des investisseurs :

- **Frais réduits** : leurs frais de gestion sont largement réduits grâce à la robotisation des taches et à la gestion passive. C'est l'un des aspects les plus recherchés par les investisseurs. Dans le tableau ci-dessous, Yomoni compare ses propres frais de gestion à ceux pratiqués par une banque traditionnelle et par une banque en ligne. On observe alors que les frais de gestion pratiqué par Yomoni, variant de 0% à 0,7% sont moins élevés que ceux d'une banque traditionnelle variant de 0% à 2% ou d'une banque en ligne fluctuant de 0% à 2%. Par ailleurs si l'on s'attarde sur le total de frais annuels Yomoni avec un pourcentage de 1,6% se situe largement en dessous de ses concurrents bancaires.
-

	Fourchette généralement constatée	Yomoni	Banque de réseau, conseiller en	Banque en ligne, courtier internet
Frais d'entrée	0 à 5%	0%	2,0%	0%
Frais de gestion de l'assureur	0,5 à 1% par an	0,6%	1,0%	0,70%
Frais d'arbitrage	0% à 0,5% par mouvement	0%	0%	0%
Frais des produits financiers	0,3% à 4% par an (voire bien plus !)	0,3%	2,0%	2,0%
Frais du mandat	0 à 1,5 %	0,7%	1,0%	0,2%
Total de frais annuels (avec frais d'entrée amortis sur 10 ans)	3,6	1,6%	4,2%	2,9%

Figure 3 : Frais de gestion proposé par Yomoni

- **Gestion déléguée** : engendrant de faibles coûts, elle permet de rendre accessible massivement les services proposés, notamment aux investisseurs novices ayant des connaissances financières restreintes.
- **Rendement préservé** : la gestion passive permettant de suivre l'évolution du marché sécurise les perspectives de rendements.
- **Amélioration de l'expérience client** : disponible 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24, l'investisseur a l'avantage de pouvoir manager son épargne depuis son domicile. Son épargne est également suivie et rééquilibrée continuellement, elle ne dépend pas des horaires de travail d'un conseiller.
- **Transparence** : l'investisseur connaît précisément l'allocation d'actifs et la liste des actifs composant le portefeuille avant d'investir. Si les critères sélectionnés ne lui conviennent pas il

a le choix de ne pas investir. Les frais de gestions sont eux aussi transparents puisque les taux indiqués au départ restent fixes.

- **Neutralité** : les services sont accessibles à tous, sans discrimination.

Malgré les avantages énoncés précédemment, les robo-advisors peinent à se développer sur un marché apparaissant encore comme immature. Avec moins de 200 millions d'euros d'encours sous gestion, le marché français des robo-advisors reste encore très confidentiel. En comparaison, les géants américains Betterment et Wealthfront totalisent 27 milliards de dollars d'encours sous gestion sur un marché nettement plus développé.

Diverses raisons viennent expliquer la difficulté de ces nouvelles technologies à percer sur le marché. Tout d'abord, la simplicité de fonctionnement des robots - conseillers représente un inconvénient. La détermination des besoins de l'investisseur s'appuie uniquement sur un questionnaire en ligne or ces derniers sont incapables de décerner les doutes ou les interrogations des investisseurs. Certaines questions risquent alors d'être mal comprises ou mal interprétées par l'internaute, et une réponse approximative peut mener à la constitution d'un portefeuille partiellement ou mal adapté aux besoins de l'investisseur. De plus, les placements proposés par les robo – advisors sont parfois limités, certains offrent uniquement des contrats d'assurance-vie, d'autres proposent un faible nombre de classes d'actifs limitant la diversification du portefeuille.

Publié en 2017, le rapport IOSOCO Research Report on Financial Technologies affiche divers risques liés à l'utilisation des robo-advisors. Il évoque notamment le risque d'erreurs présent dans les algorithmes. Les conseils transmis par les plateformes sont déclarés pertinents s'ils prennent en compte un nombre suffisant de caractéristiques précisées par l'investisseur. Mais si les caractéristiques des clients renseignées pour le bon fonctionnement des algorithmes ne sont pas mises à jour régulièrement, l'allocation d'actifs proposée peut, ne plus correspondre au profil de l'investisseur défini initialement. Par ailleurs, le marché du robo -advising est encore relativement récent, leur performance est difficilement évaluable. Le comportement de ces nouveaux acteurs dans des situations de marchés extrêmement volatiles ou lors d'un krach boursier n'a pas encore était observé. L'effondrement des marchés financiers causé par la crise du coronavirus permettra justement, avec du recul, de se rendre compte de la performance de ces derniers dans des situations extrêmes. Enfin, le rapport montre que les robo – advisors manquent d'une dimension humaine, essentielle dans les services financiers.

En effet, l'absence humaine présente un frein important à l'utilisation de cette nouvelle technologie. Contrairement aux conseillers financiers traditionnels, ils n'offrent pas de conseils financiers personnalisés et n'ont pas la capacité d'anticiper les besoins des investisseurs. Les robo - advisor est capable d'offrir le produit répondant aux mieux aux attentes de l'investisseur, mais il est incapable de détecter une opportunité afin de faire une montée en gamme pour le client. L'intuition commerciale humaine reste donc imbattable.

Par ailleurs, avec un faible développement sur le marché et une présence diversifiée des acteurs, le marché des robo – advisors peut apparaitre comme encombré. Lancée en 2015, la plateforme Marie Quantier, pionnière du robo-advising en France, a annoncé en juillet dernier sa mise en liquidation judiciaire. La disparition de cette plateforme reste à nuancer, et ne remet pour autant pas en cause le potentiel de ces acteurs. Son offre était très différente de celle de ses concurrents, Marie Quantier fournissait un conseil automatisé à l'investisseur et non une gestion pilotée. Dans un premier temps, la plateforme notifiait le client de suggestions d'investissements et d'arbitrages sur ses portefeuilles. Le souscripteur avait ensuite la responsabilité de prendre en compte ces informations afin de lui même donner suite ou non aux suggestions. Ce mode de fonctionnement convient aux investisseurs actifs voulant gérer eux-mêmes leur épargne, mais ne disposant pas de temps pour s'informer sur les fluctuations des marchés financiers. Toutefois, il a été révélé que les investisseurs ne percevaient pas forcément l'importance de ce mode de fonctionnement.

Enfin, les robo – advisors subissent également un déficit de notoriété. En 2017, seulement 25% des non-clients de conseiller en gestion de patrimoine en avaient entendu parler, selon le baromètre BNP-Kantar.

Les différentes limites énoncées ci-dessus mettent en avant la pratique d'un service exclusivement financier. Dans les banques, le digital n'a pas rompu les relations entre le conseiller et son client, mais a limité leurs entrevues. Les nouvelles technologies ont permis d'installer des nouveaux modes de communications. Cependant le besoin d'interactions physiques entre les deux parties est essentiel afin d'établir une relation de confiance sur le long terme. L'objectif est d'automatiser les opérations les plus simples de façon à permettre le traitement humain des opérations plus complexes.

Pour conclure cette première partie : Yomoni, WeSave et Nalo sont les principaux acteurs de ce nouveau marché. Même s'ils présentent des similitudes, chacun possède des critères distinctifs. De plus, leur fonctionnement basé sur un parcours intuitif et digitalisé reste facilement compréhensible. Enfin, ces nouvelles plateformes, via notamment leur gestion pilotée et leurs frais de gestion fixes, présentent de nombreux avantages. Toutefois, le marché reste encore frileux, des limites sont à prendre en compte, la principale étant l'absence de relation humaine.

La deuxième partie permettra la comparaison entre le recours aux conseillers financiers traditionnels ou aux robo – advisors. Même si ces nouveaux acteurs par leur fonctionnement automatisé vont permettre une démocratisation des services financiers et de la clientèle, la place de l'humain reste inévitable. C'est pourquoi des études envisagent l'apparition d'un système alliant humain et robots.

II. UN SERVICE EXCLUSIVEMENT FINANCIER FACE AUX CONSEILS PATRIMONIAUX TRADITIONNELS

Le graphique ci-dessous nous permet de constater que les approches des acteurs traditionnels et des robo - advisors sont différentes dans l'affectation des produits. Dans un parcours classique le conseiller va échanger avec le client afin de déterminer ses besoins. Il constituera ensuite différents modèles de portefeuilles à l'aide d'une grande variété d'actifs financiers. Le gestionnaire effectuera par la suite les arbitrages périodiques avec objectif de rééquilibrer le portefeuille.

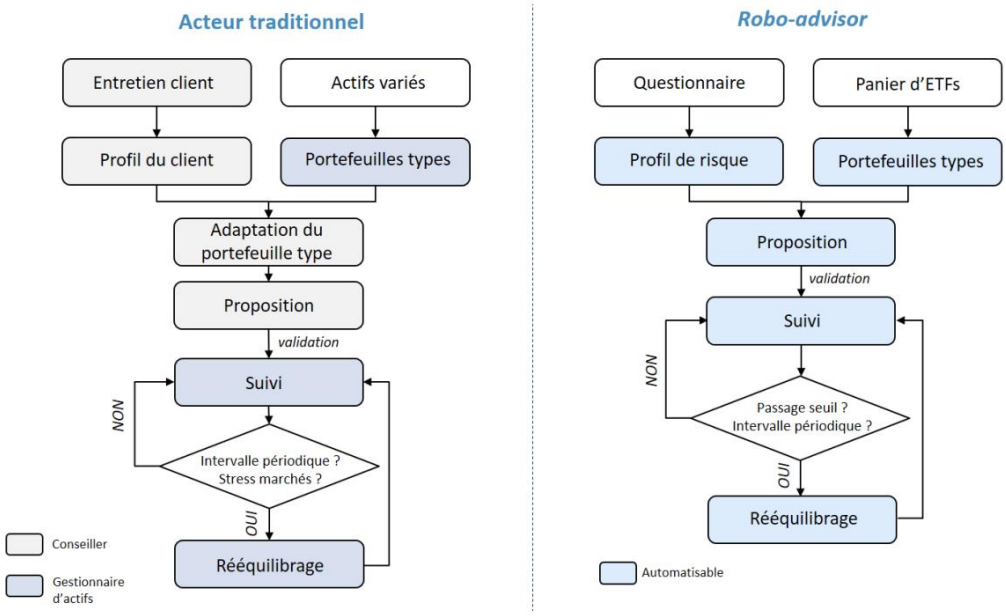


Figure 4 : Parcours avec un acteur traditionnel et un robo - advisor

Les robo - advisors n'utilisent pas tout à fait le même processus : à l'aide d'un panier d'ETFs, un nombre restreint de portefeuilles va être auparavant constitué. De plus, une fois le questionnaire en ligne rempli, un profilage est réalisé afin d'associer un portefeuille au client. Enfin le robo -advisors procédera au rééquilibrage de façon automatisée.

A. *La place indispensable de l'humain*

La révolution des nouvelles technologies tend dans un futur proche à bouleverser l'écosystème de la relation client. Les opportunités offertes par la technologie permettant l'amélioration de l'expérience client, menacent l'effacement de l'humain au profit des machines.

De plus, les banques souffrent, ces dernières années, d'une baisse de fréquentation des établissements financiers, et d'un accroissement de l'insatisfaction des clients des conseils reçus par leurs conseillers financiers. Ces différentes raisons mènent à penser que les français accordent de moins en moins d'importance à la présence humaine dans des relations de conseils, et notamment au sein des services financiers.

- **Perception dégradé du service bancaire**

Une étude menée par France Innovation[6] montre qu'en général les épargnants n'accordent pas une pleine confiance aux conseils qui leurs sont fournis. Cette tendance reste toutefois meilleure pour les conseillers financiers spécialisés, qui dégagent une meilleure image. Il ressort de l'étude que 66% des épargnants se disent insatisfaits des intérêts servis par leur conseiller bancaire. Ce pourcentage s'élève à 37% pour les conseillers bancaires spécialisés. ***(Annexe 1).*** De plus, certains clients éprouvent un sentiment de méfiance envers leur conseiller, et ont tendance à le percevoir comme un commercial ayant pour but de leur vendre des produits mal adaptés.

Cependant, même en n'étant pas totalement satisfait des services fournis par leur conseiller financier, les épargnants sont très nombreux à apprécier la présence d'un conseiller financier dédié. En effet, même si nombreux d'entre eux acceptent l'utilisation de la technologie, la plupart privilégie le contact humain. Ces évidences montrent que les investisseurs sont demandeurs de conseils venant d'un humain.

- **Une place humaine encore bien présente**

En 2017, Legg Mason,[7] société de gestion d'actifs, établit une enquête « Global Investment Survey », réalisée sur un échantillon de 15 300 personnes éparpillées dans le monde entier, et mesure l'impact de la technologie sur le comportement des investisseurs particuliers. Les résultats obtenus indiquent

---

[6] Finnance innovation. *Robo – advisors : une nouvelle réalité dans la gestion d'actifs et de patrimoine.* [En ligne]. Disponible sur :https://finance-innovation.org/wp-content/uploads/2019/10/Etude-Robo-Advisors-juil17.pdf

[7] Land. *La relation humaine au cœur du conseil financier.* [En ligne]. Disponible sur : http://www.land.lu/page/article/371/333371/FRE/index.html

qu'une majorité des personnes sondées, considère que le contact humain doit rester dominant en matière financière, notamment lorsque le besoin de conseil se fait sentir. Ils reconnaissent toutefois que les apports de la technologie restent indéniables. Les interrogés estiment à 60% « qu'une machine ne pourra jamais remplacer entièrement un service rendu par une personne physique ». Naturellement, même si elles restent faiblement marquées, des différences apparaissent selon l'âge des sondés : 53% des individus issus de la génération Y, nés dans l'ère digitale valident l'affirmation précédente, contre 65% des baby-boomers.

Par ailleurs, même si deux tiers des membres de l'échantillon s'accordent sur le fait que la technologie est « un formidable outil » offrant une grande autonomie, ils se disent désireux de la présence d'un expert pour les orienter. La dimension du conseil reste d'autant plus importante lorsque le besoin de contact humain se manifeste davantage : audit patrimonial complet, financer sa retraite ou encore optimiser sa fiscalité. En revanche, un peu moins de la moitié des individus sondés déclare privilégier le contact humain en ce qui concerne la recherche d'opportunités d'investissements sur les marchés, et l'exécution d'opérations en bourse.

Globalement, il ressort de l'étude que même si les investisseurs particuliers utilisent régulièrement les nouvelles technologies pour gérer leurs finances et apprécient leurs avantages, ils ne souhaitent pas que ces dernières envahissent le marché, et restent favorables à l'intervention humaine particulièrement pour les aspects les plus complexes et/ou délicats.

Une autre étude menée par Accenture, entreprise mondiale de conseil en gestion de services technologiques et d'externalisation, dévoile que 71% de la clientèle privilégie un échange en face à face avec leur conseiller. Cela montre l'importance du contact humain dans une démarche de gestion de patrimoine. En effet, le rôle des conseillers financiers ne se limite pas répondre à des questions selon un choix prédéfinis de quelques réponses. Il est essentiel pour le gestionnaire de patrimoine de comprendre le sentiment, la situation et les souhaits de ses clients afin de les guider, et la simple utilisation d'un questionnaire ne permet pas cela. La présence humaine permet également de rassurer et d'accompagner les clients au cours des « mauvaises périodes » en leur expliquant la situation. Le contact et la relation de confiance qui se créent entre le conseiller et son client ne peuvent pas être remplacés par un avis automatisé : un robot ne se fait pas de psychologie humaine.

Enfin, de manière inattendue, on constate que les générations Y privilégient également la relation humaine aux nouvelles technologies. Le risque de sous-utilisations des nouveaux systèmes technologiques se fait alors percevoir. De lourds investissements sont réalisés sans pour autant avoir la certitude que le retour sur investissements soit satisfaisant. La stratégie de mettre la technologie à la disposition directe des investisseurs finaux pourraient donc être remise en question. Le cas des robo

- advisors est un exemple révélateur. Depuis leur apparition, ces dispositifs peinant à convaincre les investisseurs, ont poussé certaines startups à se positionner sur le marché Business to Consummer afin de fournir des prestations à des professionnels. C'est par exemple le cas de la startup Belge, avec son robot Gambit créé en 2015 ou comme Keytrade bank au Luxembourg. Ce positionnement permet aux RA d'intervenir davantage en amont, et aide les collaborateurs des établissements financiers à fournir aux investisseurs finaux un conseil humain qui s'appuie sur des solutions techniques de haut niveau.

B. Vers une démocratisation de la gestion de patrimoine

L'accès aux services de gestion de fortune est de nos jours réservé au 10% des investisseurs possédant un patrimoine financier les plus élevés, soit supérieur à 100 000€.[8] Ce service fonctionnant sur mesure, nécessite l'intervention directe d'un conseiller causant une augmentation des frais. Cependant, l'innovation financière et la diversité des canaux de commercialisation accordent une démocratisation de l'accès à certains produits et services financiers normalement réservés aux investisseurs initiés ou fortunés. Une grande partie des services offerts par les institutions financières, et notamment ceux de la gestion de patrimoine, sont démocratisés par les nouveaux acteurs.

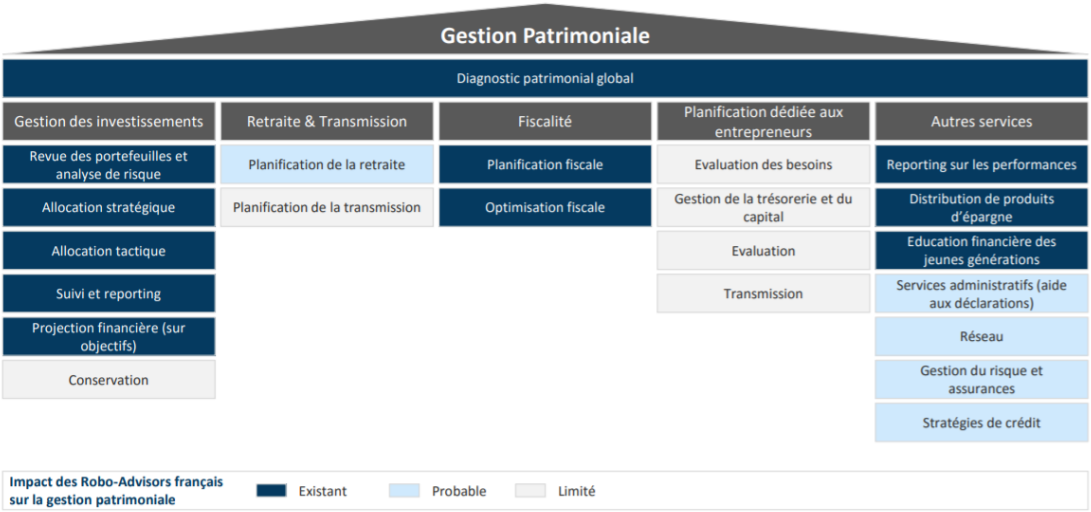


Figure 5 : Impacts des robo- advisors français sur la gestion de patrimoine

Le schéma ci-dessus montre que les robo - advisors incluent dans leurs offres une majorité des services exercés par les gestionnaires de patrimoine comme par exemple la gestion des investissements. Ils se

[8] Challenges. *Cette start-up qui démocratise la gestion de patrimoine*. [En ligne]. Disponible sur : https://www.challenges.fr/patrimoine/cette-start-up-qui-democratise-la-gestion-de-patrimoine_81426

concentrent essentiellement sur les produits et services faciles à intégrer dans un parcours client digitalisé. A ce jour, ils n'ont pas les capacités de fournir des services complexes tels que la transmission d'une entreprise ou la planification d'une succession.

En fixant des prix relativement attrayants, les robo - advisors font partie des acteurs offrant à une large clientèle de particuliers des services de conseils automatisés normalement réservés à une clientèle plus fortunée. La technologie étant très largement adoptée par les jeunes générations, il semblerait que ces nouveaux acteurs s'adressent, dans un premier temps, plus particulièrement à la génération Y. Considérés comme des « natifs digitaux » et captivés par les évolutions technologiques, ils accordent à la nouvelle technologie une grande importance. Aussi appelée « génération des milléniales », cette génération correspond aux personnes nées entre 1980 et 2000, se trouvant aujourd'hui dans la tranche d'âge : 20 - 40 ans. Estimée à plus de 2,3 milliards au niveau mondial en 2017 et recouvrant 31.3% de la population globale, cette génération est la plus représentée. Notons qu'en 2025, la population active mondiale sera constituée à 75% de personnes issues de la génération Y. Enfin, les milléniaux se situant en début ou milieu de carrière n'ont majoritairement pas un patrimoine suffisant pour consulter un gestionnaire en patrimoine, mais « baignant » dans le monde digital et les nouvelles technologies, ils sont susceptibles de se tourner vers l'utilisation des RA.

Représentant la première génération à grandir avec internet, les nouvelles technologies font partie intégrante de leur quotidien et bouleversent leurs habitudes de consommation (achat en ligne, musique, réseaux sociaux…). Les fintechs, ayant bien intégré ce nouveau mode de fonctionnement, se concentrent sur ces nouvelles manières de consommer afin de répondre au mieux aux nouveaux besoins de la population. La génération des milléniales est alors la cible idéale des RA pour plusieurs raisons :

- Ils sont demandeurs de solutions simples et rapides
- Ils font confiance à la technologie
- Ils utilisent largement les réseaux sociaux
- Leur épargne est trop faible pour contacter une banque privée
- Ils sont demandeurs de transparence

Par ailleurs, les robo - advisors ont globalement une forte notoriété chez les milléniaux. En effet, le terme est connu par 66% des personnes issues de la génération Y, contre seulement 4% des investisseurs âgés de plus de 52 ans. De plus, les conseils fournis par les robo - advisors sont reconnus attrayant par 71% des milléniaux, à l'inverse les baby-boomers considèrent cette méthode d'investissement comme peu ou pas attrayante. Enfin, 68% de la génération Y utilise aujourd'hui les

robots - conseillers, ou se dit susceptible de recourir à leur utilisation, alors qu'uniquement 2% des boomers envisagent le recours à cette technologie.

Dans une autre étude, 64% des personnes sondées déclarent que la gestion des investissements devrait inclure les robo - advisors dans leur fonctionnement. Dans un délai de cinq ans, 50% de la génération milléniale interrogée prévoit d'augmenter la proportion de leurs investissements gérés par des robots – conseillers, contre uniquement 24% des baby-boomers. Ces statistiques permettent de constater que les investisseurs du millénaire sont, pour la majorité, désireux d'employer ces nouveaux acteurs comme principal moyen d'investissement de leurs actifs.

Les cohortes générationnelles et leurs tendances en matière d'investissement permettent d'avoir des aperçus relativement corrects sur l'avenir des robots -conseillers, et sur leur potentiel à bouleverser les conseillers financiers traditionnels. Sur le plan sociétal, le secteur de la gestion de patrimoine est petit à petit en train d'être bouleversé par le transfert générationnel des richesses. A mesure que les milléniaux commencent à vieillir, ils construisent leurs carrières et héritent de la richesse accumulée par la génération des baby-boomers. D'ici 30 à 40 ans il devrait y avoir un transfert de patrimoine important de la part de baby-boomers à destination des milléniaux. Ce transfert générationnel de richesse sera un moment crucial, qui permettra l'accroissement du patrimoine des milléniaux au fur et à mesure de la disparition des baby-boomers. Les milléniaux friands des nouvelles technologies sont susceptibles de privilégier l'utilisation des robo - advisors au détriment des conseillers traditionnels. Cet accroissement de patrimoine bénéficiera donc aux robo - advisors leur offrant des gros potentiels de croissance. Représentant les futures générations de clients, leur influence financière devient de plus en plus évidente. Le changement de génération est une bonne opportunité pour les startups de venir conquérir la clientèle. A l'inverse, la disparition progressive des baby-boomers dans un futur relativement proche représente une potentielle menace pour les gestionnaires de patrimoine.

La génération Z, deuxième génération la plus représentée, rassemble les individus nés après 1995. ***(Annexe 2).*** Issues de la génération Y, ces personnes sont encore plus imprégnées par les nouvelles technologies. Les individus natifs de cette génération, sont encore trop jeunes pour se constituer une épargne, mais dans quelques années ils seront les nouveaux épargnants. Avec l'arrivée de ces deux générations de plus en plus tournée vers la technologie, les robo - advisors affichent de belles perspectives de croissance.

Toutefois elles ne sont pas le seul public visé. Les tendances montrent que quel que soit l'âge retenu, les investisseurs acceptent de plus en plus les robo - advisors, qui ne sont pas uniquement réservés

aux plus jeunes. Sur son site internet, Nalo affiche que l'âge moyen de ses clients est de 40 ans. ***(Annexe 3).*** Ils s'adressent aussi aux générations plus anciennes en mettant en avant la présence humaine derrière les algorithmes. Ces services en ligne ont en partie pour but de proposer à des ménages dépassés par la complexité des produits d'épargnes, et délaissés par les gestionnaires de fortune, une gestion « adéquate » de leur patrimoine.

Sur le plan financier, la gestion de patrimoine est devenue une tâche complexe notamment due à la sophistication des produits financiers. Sa démocratisation devra s'accompagner d'une éducation/culture financière des épargnants. La majorité de la population doit se familiariser avec le secteur de la finance et de l'investissement.

C. La possibilité d'un système hybride

Nous venons de voir précédemment la place indispensable de l'humain dans une relation de conseil. A l'heure d'aujourd'hui, il est encore difficile d'envisager une disparition totale de l'humain dans ce genre de relation. L'arrivée des robo – advisors n'a cessé de modifier le cadre traditionnel de la gestion de patrimoine, permettant notamment une démocratisation des placements et de la clientèle visée. L'investisseur peut donc se demander quel avenir lui sera réservé en matière d'investissements financiers.

Au cours de ces dernières années, de plus en plus de recherches sont menées. L'une d'elles, initiée par Accenture, estime que l'avenir de l'industrie de la gestion de patrimoine réside dans la combinaison d'un robo – advisors et d'un conseiller financier traditionnel. La conjugaison des rencontres avec les clients en face à face et de l'interaction numérique permettra au conseiller de répondre aux besoins spécifiques des clients de façon beaucoup plus cohérente. Ce fonctionnement hybride rassurera progressivement l'investisseur à propos de la gestion automatisée.

Les conseillers financiers traditionnels pourront se concentrer sur les valeurs sociales et émotionnelles du client afin d'établir des relations solides, tandis que les valeurs économiques seront gérées par les robots - conseillers. La réalisation des missions indépendamment permettra d'offrir un service de meilleure qualité. Les taches telles que la récolte de données réalisée lors du profilage, leur analyse et la proposition d'un ensemble d'allocation d'actifs ou des portefeuilles d'investissements peuvent facilement être confiées à un robo - advisors. Grâce à son système automatisé, il réalisera le travail de

manière beaucoup plus efficace et évitera les erreurs généralement coûteuses. La combinaison d'un robo - advisor et d'un conseiller humain est également envisageable dans le suivi et le rééquilibrage du portefeuille. En parallèle le conseiller financier humain pourra apporter ses compétences personnalisées afin de se rapprocher au mieux des objectifs définis par le client. Il pourra également profiter de son temps supplémentaire pour stimuler les ventes, développer les relations clients, et améliorer le climat de confiance. La complémentarité de l'humain et des machines permettra donc de gagner en efficacité, et les interactions proposées aux clients seront plus fluides et plus pertinentes.

De plus, en adoptant cette nouvelle technologie, les conseillers humains pourront étendre leurs offres via la récolte de nouvelles données démographiques, notamment celles des générations X et Y qui ont généralement des soldes d'investissement faibles. Pour rappel, ces générations sont constituées de personnes jeunes, en début de carrière, ou d'une quarantaine d'années, et qui ont jusqu'alors consacré leur budget à s'installer dans la vie. Les conseillers pourront garder le contact avec les personnes réticentes à l'utilisation des nouvelles technologies.

CONCLUSION

De nous jours les banques traditionnelles ne sont plus perçues comme des acteurs au premier plan, les Fintechs, nouveaux acteurs sont venus les court-circuiter. L'apparition des robo - advisors est notamment venue concurrencer la gestion de patrimoine. Cette nouvelle technologie alimente le fantasme d'une intelligence artificielle en capacité de remplacer les conseillers en gestion de patrimoine traditionnels. A leur stade de développement actuel les robo - advisors sont encore de simples plateformes de conseils financiers gérées par des algorithmes nécessitant tout de même l'interaction de conseillers physiques en cas de besoins. Les pionniers étant apparus sur le marché français en 2012, le robo - advising en est encore à ses prémices.

Les principaux acteurs sont actuellement Yomoni, WeSave et Nalo. Leader sur le marché Yomoni est le seul à posséder le statut de Société de Gestion de Portefeuille. WeSave est une filiale d'Amundi plus grand gestionnaire d'actifs d'Europe et Nalo dernier arrivé sur le marché se distingue grâce à son type fonctionnement. Leurs offres s'orientent principalement sur l'assurance vie, placement préféré des Français. Grâce à sa popularité l'assurance vie offre une large possibilité de conquérir le marché. Ils allouent un fonctionnement simple et entièrement digitalisé à travers une gestion passive opérée sur les ETFs. Le parcours client reste similaire chez chacun d'entre eux. Dans un premier temps le souscripteur doit répondre à un questionnaire afin de déterminer son profil de risque et ses objectifs de placements. En fonction de ses caractéristiques le robo - advisors propose une sélection d'actifs permettant de constituer par la suite un portefeuille optimal. La dernière étape consiste à accompagner le client jusqu'à la fin du contrat par le suivi et le rééquilibrage du portefeuille.

Leur allégeance à la technologie et leur capacité de gains croissante poussent de nombreux conseillers financiers à se demander comment l'émergence de la technologie offerte par les robo -advisors va affecter le secteur de la gestion de patrimoine. Au vu de l'arrivée des générations Y et Z ayant grandi avec les nouvelles technologies et l'allocation de frais relativement faible, ces acteurs sont susceptibles de conquérir de plus en plus de clients.

Cependant, leur influence reste à nuancer, ils ne sont pas perçus comme une innovation disruptive. En effet, ils ne se substitueront probablement pas entièrement au gestionnaire de patrimoine mais seront un outil, ce qui sera un atout supplémentaire. Pour comprendre le métier de gestionnaire de patrimoine il convient de dissocier la gestion et le conseil. Pour le moment les robo - advisors sont capables de répondre à une seule des deux fonctions. En effet, la gestion est assurée par leurs services, mais le conseil demande un niveau de compétences humaines trop élevéé, la disponibilité de conseillers en ligne vient atténuer ce manque de présence humaine.

Néanmoins, si les robo - advisors évoluent grâce à la greffe progressive d'innovations incrémentales ayant pour but de pallier leurs limites, il se pourrait qu'ils deviennent des concurrents crédibles pour la gestion de patrimoine. Aujourd'hui le but des établissements financiers traditionnels est de s'approprier ce changement en intégrant les rabos - advisors aux structures existantes. De plus, en l'intégrant à leur mode de fonctionnement les banques pourraient-elles mêmes inclure des améliorations incrémentales afin de les rendre plus efficients. C'est une manière pour les banques de garder la main sur les robo - advisors, en contrôlant leurs évolutions elles pourraient l'orienter dans un sens bénéfique pour les gestionnaires de patrimoine actuellement présents. La finalité serait de déboucher sur un système hybride novateur. En adoptant ce système, les clients garderont la relation de contact auquel ils sont attachés. L'instauration de ce nouveau système permettra au client d'être davantage utilisateurs que consommateurs et au fur et à mesure de l'accroissement de sa richesse, il passera naturellement vers des services plus humanisés qu'automatisés.

Les robo - advisors en sont à leur début, il faudra alors attendre de nombreuses années de développement avant qu'ils puissent complétement bouleverser les conseillers en gestion de patrimoine financiers. La phase de transition nécessitera du temps est ne se fera pas du jour au lendemain. L'arrivée de la génération Y et Z va notamment accélérer le processus et la disparition de la génération des baby-boomers va entrainer de gros changements.
Avec l'apparition des robo - advisors la place du conseiller en gestion de patrimoine va évoluer et non disparaitre. La présence humaine est inévitable afin d'obtenir un model fiable et sécurisant pour les clients. Le conseiller financier humain devra expliquer la proposition de recommandation et les différents supports, cependant il ne sera plus chargé de la construire. Son rôle ne sera plus le même, il ne sera plus attendu sur la connaissance des différents supports d'investissements mais la fidélisation des clients portera sur la relation et la fine connaissance de ses clients.

La question suivante se pose alors : Doit-on s'attendre à une émergence de puissants algorithmes surpassant la gestion traditionnelle ?

SITOGRAPHIE

- **Articles**

AMF. *Que savoir sur les conseillers en investissements financiers ?* [En ligne]. Disponible sur : https://www.amf-france.org/fr/espace-epargnants/savoir-bien-investir/choisir-un-professionnel/conseillers-en-investissements-financiers

MIF. *Société de gestion : définition et rôle.* [En ligne]. Disponible sur : https://www.mifassur.com/dossier-assurance-vie/definition-societe-gestion

Gouvernement. *Qu'est-ce que l'assurance vie ?* [En ligne]. Disponible sur : https://www.economie.gouv.fr/cedef/assurance-vie

Bienprévoir.fr. Définition : fonds en euros. [En ligne]. Disponible sur : https://www.bienprevoir.fr/lexique/definition-fonds-en-euros/

La tribune. *Le gérant Amundi s'offre la Fintech WeSave dans l'épargne digitale*. [En ligne]. Disponible sur : https://www.latribune.fr/entreprises-finance/banques-finance/le-geant-amundi-s-offre-la-fintech-wesave-dans-l-epargne-digitale-804363.html

Capital. *Qu'est-ce qu'un fonds en euros ?* [En ligne]. Disponible sur : https://www.capital.fr/votre-argent/fonds-en-euros-1328747

L'express. *Pourquoi la génération Y oblige t'elle les banques à changer ?* [En ligne]. Disponible sur : https://lexpansion.lexpress.fr/actualite-economique/pourquoi-la-generation-y-va-obliger-le-secteur-bancaire-a-changer_1685021.html

Insurance speaker. *Robo – advisor : la fin du conseiller physique ?* [En ligne]. Disponible sur : https://www.insurancespeaker-wavestone.com/2018/07/robo-advisor-fin-conseiller-physique/

Investissement malin. *Gestion de patrimoine : Les tendances affichées en 2019.* [En ligne]. Disponible sur : http://www.investissementmalin.fr/gestion-de-patrimoine-les-tendances-affich%C3%A9es-2019

Actionco.fr. La fintech continue de gagner des parts de marché en France. [En ligne]. Disponible sur : https://www.actionco.fr/Thematique/conquete-client-1212/Breves/Fintech-continue-gagner-parts-marche-France-348642.htm

Medium. *Un choc mais pas un séisme*. [En ligne]. Disponible sur : https://medium.com/@benoit_deangelis/un-choc-mais-pas-un-s%C3%A9isme-f1b874324430

Forbes. *The future of wealthtech.* [En ligne]. Disponible sur : https://www.forbes.com/sites/margueritacheng/2019/02/19/the-future-of-wealthtech/#74f542fa35e6

Forbes. *Conseil financier : la relation humaine n'a pas de prix*._[En ligne]. Disponible sur : https://www.forbes.fr/finance/conseil-financier-la-relation-humaine-na-pas-de-prix/?cn-reloaded=1

Land. *La relation humaine au cœur du conseil financier.* [En ligne]. Disponible sur : http://www.land.lu/page/article/371/333371/FRE/index.html

Challenges. *Cette start-up qui démocratise la gestion de patrimoine*. [En ligne]. Disponible sur : https://www.challenges.fr/patrimoine/cette-start-up-qui-democratise-la-gestion-de-patrimoine_81426

Café du patrimoine. *La digitalisation de la gestion de patrimoine.* [En ligne]. Disponible sur : https://www.cafedupatrimoine.com/archive/article/digitalisation-gestion-patrimoine

Les Echos. *Le secteur financier se démocratise : la révolution numérique de la gestion de patrimoine est en marche.* [En ligne]. Disponible sur : https://www.lesechos.fr/idees-debats/cercle/le-secteur-financier-se-democratise-la-revolution-numerique-de-la-gestion-de-patrimoine-est-en-marche-1011847

Accenture. *Hybrid robo – advice : the human touch in banking advisory.* [En ligne]. Disponible sur : https://www.accenture.com/nl-en/blogs/insights/hybrid-robo-advice-the-human-touch-in-banking-advisory

Challenges. *Comment la génération Y des 18 – 34 ans va révolutionner le secteur bancaire.* [En ligne]. Disponible sur : https://www.challenges.fr/entreprise/comment-la-generation-y-des-18-34-ans-va-revolutionner-le-secteur-bancaire_85151
Emerj. *An Overview of AI for wealth Management – What's possible today*? [En ligne]. Disponible sur : https://emerj.com/partner-content/an-overview-of-ai-for-wealth-management-whats-possible-today/
Finance innovation. *Robo – advisors : une nouvelle réalité dans la gestion d'actifs et de patrimoine.* [En ligne]. Disponible sur :https://finance-innovation.org/wp-content/uploads/2019/10/Etude-Robo-Advisors-juil17.pdf
ANDLIL. *LE PORTEFEUILLE EFFICIENT SELON MARKOWITZ*. [En ligne]. Disponible sur : https://www.andlil.com/le-portefeuille-efficient-selon-markowitz-144615.html#:~:text=Le%20portefeuille%20efficient%20est%20celui,chacun%20des%20actifs%20entre%20eux.
Wesaveblog. *Pourquoi les millennials affluent -ils vers les fintechs pour investir ?* [En ligne]. Disponible sur : https://blog.wesave.fr/economie-et-marches/millennials-et-fintechs/
CNBC. *Millenials and robo -advisors: a match made in heaven?* [En ligne]. Disponible sur : https://www.cnbc.com/2015/06/21/millennials-and-robo-advisors-a-match-made-in-heaven.html
Investir.ch. *2,3 milliards de millenials et moi, et moi, et moi.* [En ligne]. Disponible sur : https://www.investir.ch/wp-content/uploads/lalettre5-investir-ch_.pdf
Deutsche bank research. *Robo-advice a true innovation in asset management.* [En ligne]. Disponible sur : https://www.dbresearch.com/PROD/RPS_EN-PROD/PROD0000000000449125/Robo-advice_%E2%80%93_a_true_innovation_in_asset_managemen.pdf

- **Sites internet**

https://www.wesave.fr/
https://nalo.fr/
https://www.yomoni.fr/
https://www.banque-france.fr/statistiques/epargne-et-comptes-nationaux-financiers/epargne-des-menages
https://www.etoro.com/fr/blog/market-insights/quest-ce-que-la-wealth-tech-profitez-du-paris-fintech-forum-pour-decouvrir-les-entreprises-qui-creent-les-technologies-financieres-du-monde-de-demain/
https://fr.statista.com/statistiques/481071/taux-d-epargne-menages-francais/

- **Mémoires et thèse**

Montanier Florian. *Robo-advisors : quelles opportunités pour l'assurance vie ?* [En ligne]. Mémoire de Master Actuariat. Paris : université Paris Dauphine, 2019, 104 pages.

Rourke Chase. *Leveraging the Competition: how wealth managers can use robo – advisors to their advantage.* [En ligne]. Thèse pour obtenir une mention dans le domaine des finances. University of Iowa, 2019, 25 pages.

Turcotte Pascal. *La relation entre l'arrivée des conseillers robots et la rentabilité des institutions financières.* [En ligne]. Essai présenté comme exigence partielle de la maitrise en administration des affaires. Université de Québec en Outaouais, 2019, 57 pages.

Helly d'Angelin Grégoire. *Comment l'industrie de la gestion de patrimoine évolue -t-elle grâce aux Fintechs dans l'ère digital ?* [En ligne]. Mémoire de Master 2 gestion de patrimoine et banque privée. Paris : Université Paris Dauphine, 2019, 46 pages.

- **Bibliographie**

WILL, Laurent. *L'impact des Fintech sur la structure des marchés bancaires*. N°135. CAIRN, 2019.

SIRONI, Paolo. *Fintech innovation: from Robo – advisors to goal based investing and gamification.* John Wile, 2016.

Agnew Julie et S.Mitchell Olivia. *The disruptive impact of fintech on retirement systems.* Oxford University Press, 2019.

TABLE DES FIGURES

Figure 1 : Historique des rendements des fonds en euros ..... **Erreur ! Signet non défini.**

Figure 2 : Répartition des investissements chez les robo - advisors. **Erreur ! Signet non défini.**

Figure 3 : Frais de gestion proposé par Yomoni..... **Erreur ! Signet non défini.**

Figure 4 : Parcours avec un acteur traditionnel et un robo - advisor **Erreur ! Signet non défini.**

Figure 5 : Impacts des robo- advisors français sur la gestion de patrimoine 20

GLOSSAIRE

AMF : l'Autorité des Marchés Financiers est une autorité publique indépendante veillant : à la protection de l'épargne investie en produits financiers, à l'information des investisseurs ainsi qu'au bon fonctionnement des marchés.

Gain en capital : le gain en capital correspond à la somme obtenue lors de la vente d'un placement ou de tout autre actifs, a un cout supérieur que celui d'acquisition.

Perte en capital : ce phénomène se produit lors de la chute du prix d'un actif. La vente d'un actif se fait à un prix inférieur à la somme déboursée lors de l'achat.

Capital garantit : les fonds à capital garanti assurent aux souscripteurs de récupérer la totalité des investissements réalisés à une échéance déterminée auparavant, quelle que soit l'évolution des marchés.

Portefeuille optimal : portefeuille comportant le risque le plus faible pour un certain niveau de rendement.

Fond indiciel : ils répliquent la performance d'un indice boursier en suivant fidèlement son évolution. Ils permettent de diversifier un portefeuille et d'offrir un investissement diversifié à moindre frais.

Baby – boomers : désigne les individus nés entre 1945 et 1965. Ils se caractérisent par une recherche de la réussite professionnelle, une vision positive de l'avenir et présentent un attrait pour l'expression commune.

Aversion aux risques : un investisseur averse aux risques va toujours opter entre plusieurs possibilités d'investissements, sur celle qui va minimiser son risque de perte en capital. A l'inverse une personne peu averse aux risques va opter pour celle qui offre les meilleures perspectives de rendement sans tenir compte du risque.

Gestion active : elle a but de surperformer le marché de référence. A l'inverse de la gestion passive elle ne vise pas à imiter la performance des marchés mais à faire mieux que ce dernier.

Krach boursier : phénomène causé par l'effondrement brusque et inévitable des cours bousiers.

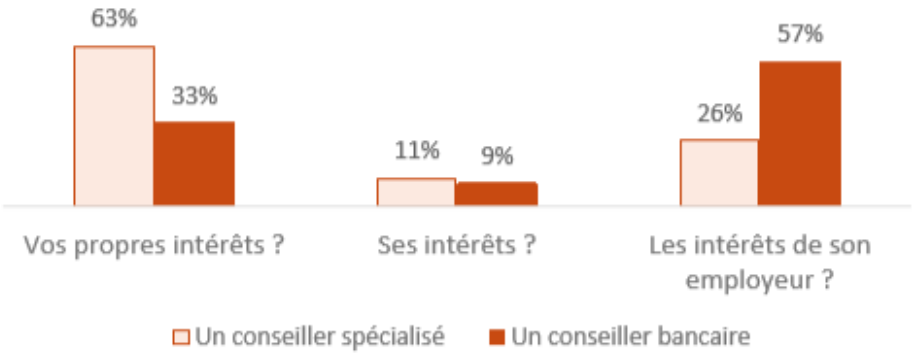
TABLE DES ANNEXES

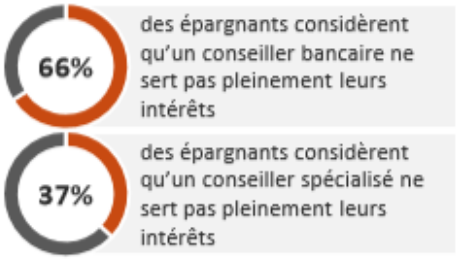
Annexe 1 : Insatisfaction des conseils et des produits financiers ..... A
Annexe 2 : Population mondiale par tranche d'Age ..... B
Annexe 3 : Les clients de Nalo C

ANNEXE 1 : INSATISFACTION DES CONSEILS ET DES PRODUITS FINANCIERS

Les épargnants ont une opinion assez dégradée de leurs conseillers financiers[1]

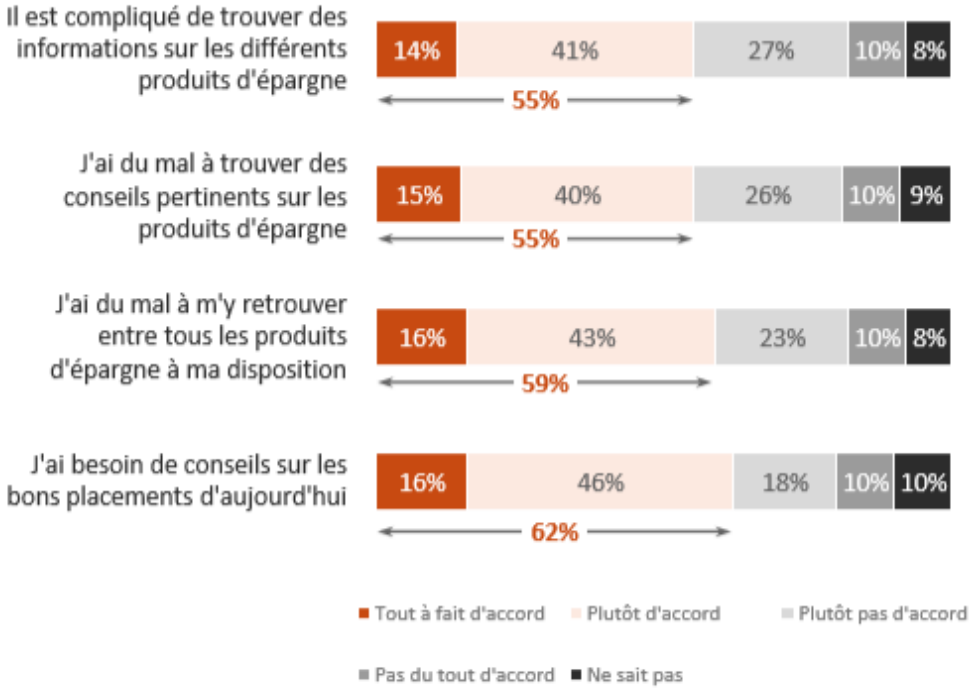
Aujourd'hui, avez-vous le sentiment que votre conseiller sert au mieux :





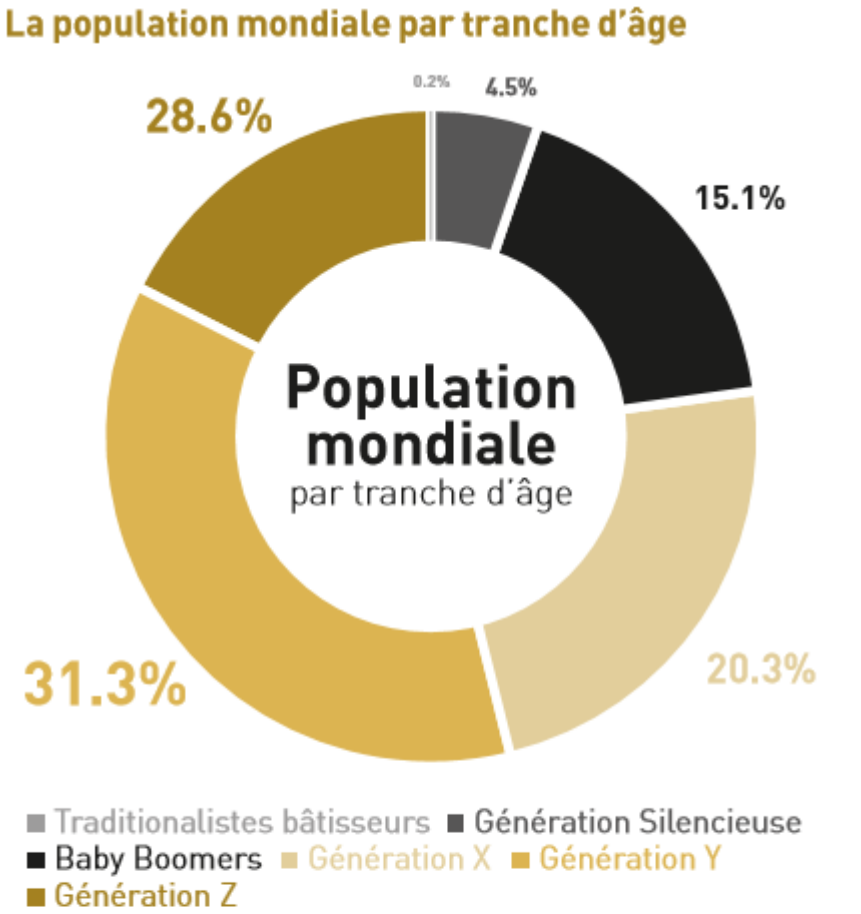
Bien que l'image des conseillers spécialisés soit meilleure que celle des conseillers bancaires généralistes, de manière générale, les épargnants n'ont pas une pleine confiance envers les conseils qui leurs sont fournis

Les épargnants ne semblent pas suffisamment accompagnés concernant les produits financiers qui leur sont proposés[2]



C

ANNEXE 2 : POPULATION MONDIALE PAR TRANCHE D'AGE



Génération	Année de naissance	Âge
Traditionalistes bâtisseurs	Avant 1926	+ de 92 ans
Génération Silencieuse	De 1926 à 1945	72 à 91 ans
Baby Boomers	De 1946 à 1964	53 à 71 ans
Génération X	De 1965 à 1980	37 à 52 ans
Génération Y	De 1981 à 2000	17 à 36 ans
Génération Z	Après 2000	- de 17 ans

ANNEXE 3 : LES CLIENTS DE NALO

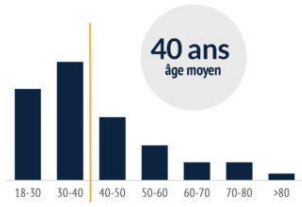
nalo

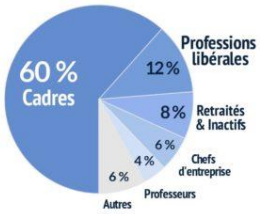
Investissez. Mieux.

Qui sont les clients de Nalo ?

Une majorité de clients disposant d'un patrimoine élevé

Les clients de Nalo sont en majorité des cadres ou des professions libérales, actifs ou retraités.
Ils ont de 18 à plus de 80 ans, détiennent ou commencent à se constituer un patrimoine :





Les clients de Nalo possèdent des patrimoines élevés :

450 k€ — Patrimoine immobilier moyen du foyer

200 k€ — Patrimoine financier moyen du foyer

100 k€ — Revenu annuel moyen du foyer

Un encours moyen et un taux de versements ponctuels élevés

Avec des portefeuilles allant de 1 000 € à plus d'1 million d'€, un encours moyen de 25 000 €, Nalo maintient son positionnement d'acteur haut de gamme :

20 % des clients investissent dans des **allocations éco-responsables**

75 % des clients réalisent des **versements ponctuels**

82 % d'**unités de comptes** en moyenne dans les portefeuilles

Des clients qui adhèrent au concept de multi-projets

Grâce à sa **gestion multi-projets unique en France**, Nalo permet de gérer plusieurs projets avec leurs propres échéances, au sein du même contrat d'assurance-vie :

https://nalo.fr

Source : Nalo octobre 2017 - octobre 2018

Conseiller en Investissements Financiers (CIF). Membre de l'ANACOFI, association professionnelle agréée par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF). Enregistrée à l'ORIAS en tant que Courtier en Assurance, activité régulée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR). Investir comporte un risque de perte en capital. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

nalo

Investissez. Mieux.