

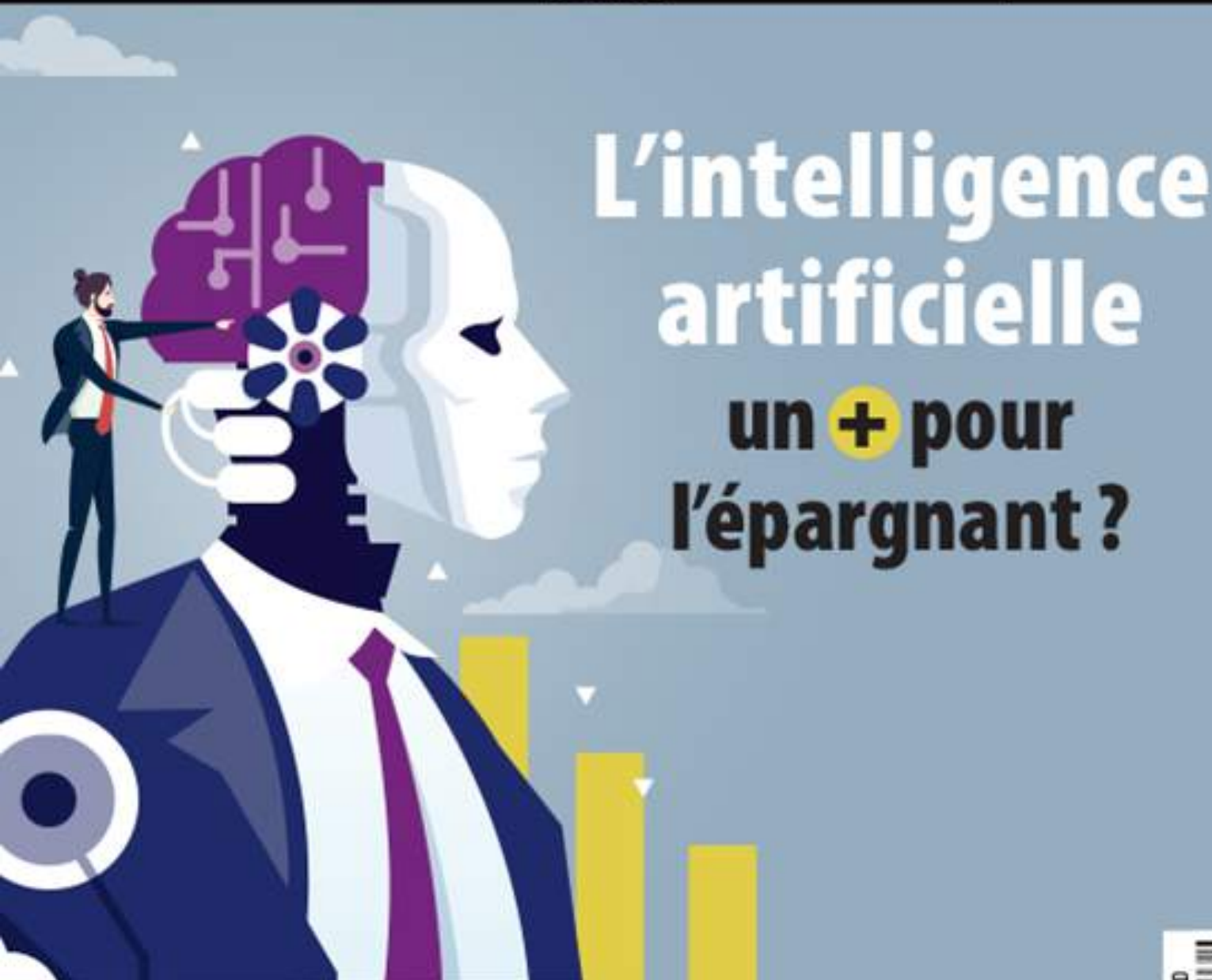
ASSURANCE VIE : LA CHASSE AUX FRAIS EST OUVERTE

GESTION de FORTUNE

Le magazine de la gestion privée

39^e année - France/Bel/Lux. : 10 €
Suisse : 9,64 FS - USA : \$ 11 - EAU : 40 EAD
Zone CFA : 6 600

N°356 - Avril 2024
www.gestiondefortune.com



L'intelligence artificielle un + pour l'épargnant ?

Nos questions à
Jérôme Speroni,
secrétaire général
de l'Orias

Bourse
Regain d'intérêt
pour les fonds
émergents

Portrait
Cédric Forman,
président
d'Equinace

L 17639 - 36 - F - 10,00 € - P0



Enquêtes Patrimoine

Gestion de patrimoine, la révolution IA est en marche

(c) Hervé Thourmaud



Stéphanie Cohen, Altaprofits



Quentin Duquenne, Avnear

» d'inadéquation pour les restituer en cas de contrôle. » La plateforme travaille avec 300 CGP et vise les 500 clients d'ici l'été. L'engouement est tel, qu'elle vient de créer une équipe pour la gestion grands comptes banques et assureurs captivés par ces solutions. Après avoir très tôt investi dans l'IA de première génération, celui des systèmes experts, banques et assureurs s'engagent en

effet, dans le déploiement de l'IA générative. C'est le cas du groupe Crédit Agricole. Depuis février, il planche sur son déploiement dans les différents métiers, à la fois sur l'exécution et l'industrialisation. L'ambition est d'aller un cran plus loin pour « augmenter » ses collaborateurs et doper la personnalisation du conseil. L'IA permettra, par exemple, d'apporter des réponses beaucoup plus personnal-

sées aux mails des clients de la banque, que ce soit dans l'utilisation des informations ou dans le ton utilisé.

L'IA, c'est 80% du temps administratif délogé

Pour la Biorveillance Financière qui propose elle aussi un service de conseiller augmenté, « l'IA va aider des CGP débordés à rendre plus accessible l'ingénierie patrimoniale à de nouveaux clients en baissant le seuil d'éligibilité », observe son président Arthur Jacquemin, avant d'ajouter : « En France, ce sont trois millions de foyers – entre 500 k€ et 3 M€ de patrimoine – qui ne sont pas conseillés. »

La fimech a déployé une plateforme où vont transiter les données clients pris en charge par des algorithmes « métiers » pour réaliser un diagnostic sur le patrimoine de l'investisseur. L'IA va ensuite mouliner ces informations avec d'autres de type financières, fiscales et juridiques pour donner des solutions. « Ces services sont destinés à des professionnels qui n'ont pas le temps d'adresser un conseil global ou un conseiller bancaire qui ne maîtrise pas toutes ces compétences », précise Arthur Jacquemin qui travaille aujourd'hui avec 1 000 utilisateurs CGP et réseaux bancaires. Un même profil client que l'on retrouve chez Karbonalpha. « L'automatisation des tâches couplée à l'IA, à l'apprentissage automatique ou machine learning et à la régulation, c'est 80% du temps administratif du CGP délogé pour le conseil », remarque Olivier Baeyer. Le CRM va lui aussi passer à la vitesse supérieure. Depuis le lancement de ChatGPT, les entreprises et plateformes CRM ont toutes annoncé le développement de solutions basées sur l'IA générative qui offrira une »

Quand les courtiers en assurance s'offrent des fintechs en IA

« Ces trois dernières années, les courtiers ont racheté plus de fintechs en IA que les banques », s'étonne d'emblée Maximilien Nayaradou, directeur général de Finance Innovation. Les hostilités sont lancées en 2021 par Keyris grâce à l'acquisition de Minalia. Cette Assurtech a développé des solutions d'intelligence artificielle pour les professionnels « qui permettent de comparer et d'analyser les contrats d'assurance du marché en générant automatiquement les éléments de conseil adaptés pour ce client », signale Maximilien Nayaradou, avant d'ajouter que « c'est une façon de faire de la vente à valeur ajoutée en vendant davantage de couvertures ». En 2022, c'est au tour d'Odealim, de s'offrir Digital Insure, une assurtech spécialisée en assurance emprunteur et en prévoyance qui a mis au point une plateforme multi-marques 100% digitale. L'objectif ? Capitaliser grâce à l'IA sur l'ensemble des savoir-faire de la fintech et booster le réseau de distribution d'Odealim. Puis, Keyris s'offre en 2023, un nouveau trophée pour poursuivre sa mue digitale avec Profideo. Cette fintech est en effet le leader français de la fourniture et d'analyse de données de marché pour le monde de l'assurance. « Pour profiter de la créativité de ces fintechs et favoriser leur innovation, les courtiers ont compris qu'il ne fallait surtout pas les intégrer dans le groupe, mais leur laisser beaucoup de liberté et aujourd'hui, celle-ci est d'autant plus importante que l'IA a besoin d'aller puiser des informations à l'extérieur de l'entreprise pour apprendre », remarque Maximilien Nayaradou. Cela va être encore plus flagrant avec l'IA générative qui a besoin de faire de l'interopérabilité pour donner le maximum de ses compétences ». Des stratégies complexes restent donc à inventer dans un monde où les financiers veulent garder le contrôle.



Zoom sur trois solutions IA



Automatiser l'enfer du parcours réglementaire

En 2015, Clément Giquiaud empathique devant le cauchemar de centaines de conseillers en gestion de patrimoine, a créé Fees and you. « C'est un logiciel qui va rédiger toute la procédure de devoir de conseil pour la conformité AMF et ACPR et aujourd'hui, nous y avons introduit de l'intelligence artificielle », explique le fondateur de la fintech. L'IA va ainsi créer une fiche client, un KYC, puis va attribuer un niveau de risque pour tous les clients. « Cela va servir aux obligations de lutte contre le blanchiment par exemple », explique Clément Giquiaud. Un patrimoine dont une partie vient de Russie a un niveau de risque élevé. « L'IA va ainsi permettre d'automatiser tout le processus de conformité. Les clients, 500 aujourd'hui, sont des CIF, des CGP et des réseaux de courtiers. « Nous avons aussi noué un partenariat avec Le Crédit Mutuel Arkéa sur l'extranet », précise-t-il encore.

Consulter la météo des finances avant d'investir



Combiner IA, assurance vie et PER pour offrir aux petits épargnants des solutions réservées aux grandes fortunes... C'est l'ambition d'Avnear. Cette fintech créée fin 2023, est connectée en temps réel à des fournisseurs de data financières et analyse des milliers de données pour évaluer l'état des marchés afin de générer une « météo des finances ». « Dès que l'IA annonce « une pluie » sur les marchés, on cesse d'investir », précise le co-fondateur Quentin Duquenne. Contrairement à une gestion pilotée classique, la part en UC qui est risquée sera investie progressivement, en évitant les points d'entrée spéculatifs. « On essaie de réduire le risque à court terme entre 0 et 5 ans sans dénaturer la performance à long terme », observe son associé Charley Arod. Conçue au départ pour les particuliers, l'engouement est tel que des négociations sont en cours pour adapter la solution aux professionnels de la gestion de patrimoine et aux courtiers.

Profilier ses clients grâce à l'IA



En mixant le profilage financier à l'intelligence artificielle, Neuroprofil, une fintech créée en 2016, a élaboré un outil de prédiction comportementale d'une grande utilité pour les conseillers en investissement et les banquiers. La co-fondatrice de la fintech, Tiphaine Saltini, explique qu'elle « utilise de l'IA qui, combinée au machine learning, permet de faire tourner un algorithme traçant euro par euro, la manière dont le client perçoit le risque ». Ce programme s'appuie sur un questionnaire sous forme de jeu qui établit le profil comportemental et sociologique des épargnants. Et son appétence au risque. Cet outil de profilage est utilisé par une vingtaine de clients banquiers et conseillers en investissements financiers. « Certains de nos clients CGP qui ont un site internet, se servent de notre outil pour faire de la prospection », souligne enfin la jeune entrepreneuse.

analyse approfondie du comportement du client. Ainsi, toutes ses transactions passées, ses habitudes d'achat, ses interactions en ligne et hors ligne, ainsi que ses préférences de communication seront passées au crible pour profiler ses besoins et ses objectifs.



« Une personne qui n'a pas l'habitude de ce genre d'outil n'aura pas forcément les bonnes réponses »

Olivier Baeyaert
CSI
Karbonalpha

Ces données alimenteront ensuite les algorithmes d'IA pour générer des recommandations d'actions et des recommandations personnalisées. « L'IA sera très importante à la fois en matière de finance comportementale et d'analyse du risque client pour générer un conseil encore plus personnalisé », insiste Pierre Hervé.

Allocations d'actifs et arbitrages à la seconde

Chez le courtier Altaprofits, spécialisé dans les contrats d'assurance vie, les chantiers en matière d'IA sont nombreux. Avant la fin de cette année, « nous prévoyons d'intégrer l'IA dans nos préconisations d'allocation d'actifs, en confiant à notre robo-advisor, la capacité nouvelle de traiter une masse phénoménale de données et de les coupler avec la réglementation », confie sa présidente Stéphanie Cohen. Pour ce courtier en ligne, cette avancée est essentielle car elle permet d'améliorer la relation client en couplant immédiateté et réactivité. Ainsi, l'IA va créer des portefeuilles d'investissement entièrement personnalisés en fonction des objectifs financiers, grâce aux algorithmes d'apprentissage »



Charley Arod, Avnear

Arthur Jacquemin,
La Bienveillance Financière

Pierre Hervé, Advanced Fund Analysis



« L'IA, le co-pilote intelligent du conseiller »

Laurent Pellet, responsable mondial des gestionnaires d'actifs externes chez Lombard Odier

Où en êtes-vous de la mise en place et l'utilisation de l'intelligence artificielle ?

On investit de manière stratégique pour assurer l'excellence du service. Nous avons par exemple, activement contribué à la création de Wecan Comply, une plateforme qui simplifie les échanges d'informations entre banques dépositaires et gérants de fortune externes. En parallèle, nous étudions différentes expériences utilisateurs qui seront en mesure de produire de la valeur ajoutée pour nos clients. Cette réflexion, que nous menons en permanence, a pour but de guider les principales évolutions de capacités opérationnelles dans les années à venir.

L'intelligence artificielle et les technologies qui lui sont associées constituent-elle un nouveau chapitre pour la gestion de patrimoine ?

Absolument. Cette évolution stratégique est indispensable pour nos métiers. Ses atouts sont multiples comme l'automatisation des tâches administratives qui accélère les processus en libérant du temps pour des activités porteuse de valeur. La blockchain quant à elle, renforce la sécurité des transactions et assure une transparence accrue, renforçant la confiance des clients dans la gestion de leur patrimoine.

L'IA est un assistant...

Plutôt un co-pilote intelligent du conseiller, offrant

des conseils, détectant les turbulences financières et aidant le pilote à prendre des décisions éclairées. Cependant, la mise en œuvre de ces technologies nécessite des compétences technologiques avancées, ce qui représente un défi pour certaines entreprises. Sans oublier, les réglementations en constante évolution dans l'utilisation de ces technologies créent des incertitudes et des défis de conformité.

Comment abordez-vous au sein de la banque le futur rôle du conseiller financier ?

Il évoluera vers celui d'un partenaire stratégique, tirant parti des nouvelles technologies pour fournir des conseils à haute valeur ajoutée tout en préservant l'aspect humain. À l'avenir, il pourrait aussi devenir un interlocuteur essentiel sur les nouvelles technologies en gestion de patrimoine et expliquer, de manière accessible, les avantages des solutions basées sur l'IA et la blockchain.

Un rôle toujours central donc...

Encore plus car l'IA est utilisée comme un outil pour optimiser les conseils plutôt que comme un substitut de conseiller, d'autant plus qu'une supervision humaine restera indispensable. Enfin, je pense que dans ce paysage en constante évolution de la gestion de patrimoine, l'alliance entre IA et blockchain crée un avenir où les connaissances humaines seront découplées par la technologie pour un avenir financier prometteur.