



le PLUS du FIGARO ÉCO

ÉPARGNE

Des « robot advisor » pour conseiller les clients

PAGE 24

ÉCONOMIE

Épargne: quand le « robot advisor » remplace le conseiller privé

Des fintechs ciblent les 18-35 ans avec une offre haut de gamme à prix accessible. Leur arme: les algorithmes.

JORGE CARASSO @JorgeCarasso

ÉPARGNE Les Français fortunés ne sont plus les seuls à profiter des conseils de banquiers aux petits soins pour eux. De nombreuses applications mobiles jouent la carte du conseil sur mesure à petit prix. Elles ciblent les 18-35 ans, une clientèle longtemps délaissée par les banques, car peu rémunératrice.

« Les plus jeunes ont eux aussi des besoins d'épargner, indique Vania Mareuse, à la tête de la fintech Arthur, lancée en septembre. Ils se questionnent sur leur retraite, sur leurs projets. Ils ont tout autant besoin de conseil, et les banques ne jouent pas ce rôle. » L'appli Arthur propose de gérer l'ensemble des comptes de ses clients (assurance-vie, livrets, SCPI, cryptos...). Elle se rémunère via un abonnement de 7 euros par mois, sans prendre la moindre commission sur l'assurance-vie.

Arthur n'est pas le seul à jouer la carte du conseil sur mesure. Ces derniers mois, les offres de solutions d'épargne sur mobile se sont multipliées: Cashbee, Ritchee, Ismo, Yomoni, Nalo. Portées par l'engouement des 18-35 ans pour la Bourse, elles s'adressent à un public plus jeune que celui des banques traditionnelles, mais sé-

duit aussi au-delà de cette classe d'âge. Le Covid a mis en valeur leur avantage comparatif: un parcours entièrement digital.

Pour prodiguer du conseil sur mesure, mais à faible coût, ces fintechs ont recours à des conseillers en chair et en os, mais surtout des « robot-advisor ». Leurs algorithmes sont capables de proposer une allocation en assurance-vie aux clients en fonction de leur profil, de leur appétence au risque, de leur patrimoine ou de leurs objectifs.

Moins lourds en frais

L'argent est placé dans des fonds très diversifiés, en particulier des ETF, qui répliquent la performance d'un indice (CAC 40...). Les ETF sont bien moins lourds en frais que les fonds de l'assurance-vie classique. S'ils sont peu très connus du grand public en France, aux États-Unis, la majorité de la collecte auprès des épargnants se fait en ETF.

« La combinaison ETF - "robot advisor" permet de faire de la gestion d'actif pour le compte du plus grand nombre, rappelle Éric Le Brusq, PDG d'Ismo. Auparavant ces offres étaient plutôt réservées aux clients des banques privées. »

Ces offres sont très accessibles. Le ticket d'entrée en assurance-vie démarre le plus souvent à

500 euros, pour un versement mensuel de 50 euros par mois. Parfois c'est beaucoup moins. Comme chez Ismo, qui place les arrondis à l'euro supérieur des dépenses en Carte bleue ses clients. Une façon indolore d'épargner au fil de l'eau.

« On est convaincu par le virage technologique à l'œuvre. Il y a un vrai appétit des épargnants pour des offres simples, qui leur donnent de l'autonomie, le tout à frais contenus », explique Corentin Favennec, directeur des partenariats épargne chez Generali, dont les contrats sont distribués chez ces fintechs.

Malgré cet appétit des jeunes clients, l'assurance-vie en ligne - courtiers internet, banques en ligne et mobile - est une goutte d'eau dans le monde de l'épargne: 30 milliards d'euros, pour un total de 1 800 milliards dans l'assurance-vie. ■

30
milliards
d'euros

Le montant
de l'épargne
en assurance-vie
en ligne (internet
et mobile)

