

DOSSIER

Les fintech bousculent l'assurance-vie

Grâce aux nouvelles technologies, des opérateurs débarquent sur le marché de l'assurance-vie, en s'appuyant sur des outils performants, ce qui leur permet de casser les frais

Les fintech (sociétés technologiques de l'univers de la finance) ne pouvaient pas passer à côté du gigantesque marché de l'assurance-vie. Elles se multiplient désormais pour offrir une « expérience utilisateur » originale grâce à des applications bien pensées, pédagogiques et parfois ludiques, mais également des services humains et des offres financières modernes et simples d'emploi. Surtout, les frais sont sévèrement allégés, puisque ce sont les clients qui réalisent eux-mêmes bon nombre d'opérations sans avoir à mobiliser – et donc à payer – des conseillers ou intermédiaires.

Il y a peu encore, pour disposer d'une assurance-vie moderne, il fallait se tourner vers les courtiers en ligne, qui offrent en quelques clics la possibilité de tout savoir sur leur contrat, d'établir votre profil de risque et d'avoir une suggestion d'investissement qui y correspond, puis qui permettent de modifier vos choix, toujours en quelques clics, et avec des frais au plancher. Qu'ils s'appellent Altaprofits, Mon Financier, Placement Direct, dans l'univers des indépendants, ou bien Boursorama, Fortuneo ou ING pour les plus institutionnels, ils ont révolutionné l'assurance-vie de papa et de grand-papa en offrant, en plus, des possibilités quasi infinies d'investissement.

Une « logique de juste prix »

Depuis quelques années, une nouvelle génération d'opérateurs est venue finir de bousculer « le placement préféré des Français ». Parmi eux, Yomoni, qui fête ses 6 ans et 500 millions d'euros d'encours, s'est distingué en proposant de la gestion pilotée (avec une dizaine de niveaux de risque différents pour s'adapter à toutes les situations) basée sur des « trackers », des fonds qui répliquent les évolutions d'indices boursiers. « *La gestion pilotée a l'avantage d'alléger la charge mentale de l'épargnant-investisseur, car ce n'est pas lui qui prend les décisions d'investissement et d'arbitrage* », estime Sébastien d'Ornano, président fondateur de Yomoni, qui se défend de « *rogner sur les services pour réduire les coûts* ». « *Nous sommes dans une logique de juste prix, pas de low cost, ajoute-t-il, car, contrairement à une idée répandue, nous accompagnons nos clients au fil de leurs opérations, et ils peuvent d'ailleurs à tout moment avoir un interlocuteur humain.* »

S'il y a bien un *robo-advisor* (conseiller virtuel gorgé d'algorithmes) derrière les fintech, il ne remplace pas l'humain : il permet d'automatiser des tâches, notamment administratives, et ainsi de faire gagner du temps et de l'argent à la fintech, économies dont profite le client au travers de frais moins élevés que dans les produits traditionnels. « *La particularité des fintech est d'offrir des servi-*

ces et parcours totalement dématérialisés », éclaire Karl Toussaint du Wast, qui dirige Net investissement.

De son côté, Nalo, autre fintech, a innové en proposant des solutions d'investissement qui ne tiennent pas compte du « profil » du client, mais qui sont adaptées à la réalisation des différents projets du souscripteur et à leur horizon (acheter un logement dans cinq ans, financer les études des enfants dans dix ans, avoir un complément de retraite dans vingt ans...), une pratique encore peu répandue dans les réseaux traditionnels.

Tout le monde se modernise

Plus récente, Ritchee se veut également plus universelle puisqu'elle se revendique « *plate-forme de gestion patrimoniale* ». Sur son site, le visiteur peut bénéficier d'un bilan patrimonial en quelques minutes et se voir proposer des solutions d'investissement correspondant à sa situation. Là encore, tout ne se fait pas au travers d'outils informatiques, et il est possible d'échanger avec des conseillers humains. Ritchee s'adresse en particulier aux expatriés, qui ont des problématiques patrimoniales spécifiques – choix et impact du contrat de mariage en fonction du pays de résidence, notamment – et sont à la recherche de solutions personnalisées. Une clientèle plutôt jeune, donc, et en rupture avec l'univers tradi-





tionnel de la gestion de patrimoine.

Mais il ne faut pas s'y tromper : les fintech ne cherchent pas spécialement à séduire les plus jeunes, qui ne comptent d'ailleurs pas parmi les épargnants les plus fortunés. « *Les 20-25 ans qui veulent placer de l'argent sont généralement dans leur première opération d'épargne, et ils souhaitent être accompagnés par un humain* », observe M. d'Ornano. Les fintech visent donc plutôt les populations de 40 ou 50 ans, plus rompues à ces questions, souvent refroidies par des premières expériences décevantes, et qui, désormais, sont capables de tout faire à distance. Les cadres, quadras, urbains et éduqués représentent le gros des clients des fintech, et des banques en ligne. Des intermédiaires qui misent gros sur le référencement sur le Web, en essayant d'être les premiers à apporter des réponses aux questions des internautes qui s'interrogent sur l'épargne sur la Toile.

Les assureurs traditionnels, qui ne sont pas prêts à se laisser tondre la laine sur le dos par ces nouveaux venus, ne sont pas sans réagir. Eux aussi revoient leurs modèles et modernisent à tout-va leur offre. Exemple caractéristique : celui de la Carac, société consacrée à l'origine à la retraite des anciens combattants, qui vient de refondre toute sa gamme d'assurance-vie et de la rendre entièrement digitale. De la souscription aux arbitrages, ses clients peuvent désormais tout réaliser depuis leur ordinateur, voire depuis leur smartphone. La mutuelle Garance, plus connue pour son fonds en euros (meilleur taux 2020 à 2,75 %), n'est pas en reste non plus : elle vient de créer Garance Smart Life, une solution d'épargne qui permet de piloter la gestion de l'épargne en fonction des projets des souscripteurs. Le pilotage financier qui y est intégré a la particularité d'être adapté en permanence en fonction de l'échéance des projets, mais également des évolutions de cours des supports financiers. Ainsi, si la réalisation d'un projet est compromise en raison d'une baisse des fonds d'investissement, la mutuelle indique le montant à réinvestir pour revenir dans les clous à l'horizon déterminé.

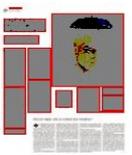
Quant aux courtiers en ligne, ils ne laissent pas, eux non plus, le train passer. Chez Linxea, par exemple, tous les contrats sont désormais entièrement di-

gitalisés. C'est le cas aussi chez Boursorama Banque, Ing Direct et Fortuneo, où la souscription est facilitée par le fait que les clients de la banque ont déjà montré patte blanche et fourni de nombreux justificatifs pour ouvrir leur compte ; ce qui facilite grandement l'ouverture d'une assurance-vie. Car cet échange de documents reste un frein dans de nombreux établissements, obligeant le prospect à quitter le formulaire de souscription pour envoyer la photo de sa pièce d'identité et de son justificatif de domicile, et fournir un RIB. ■

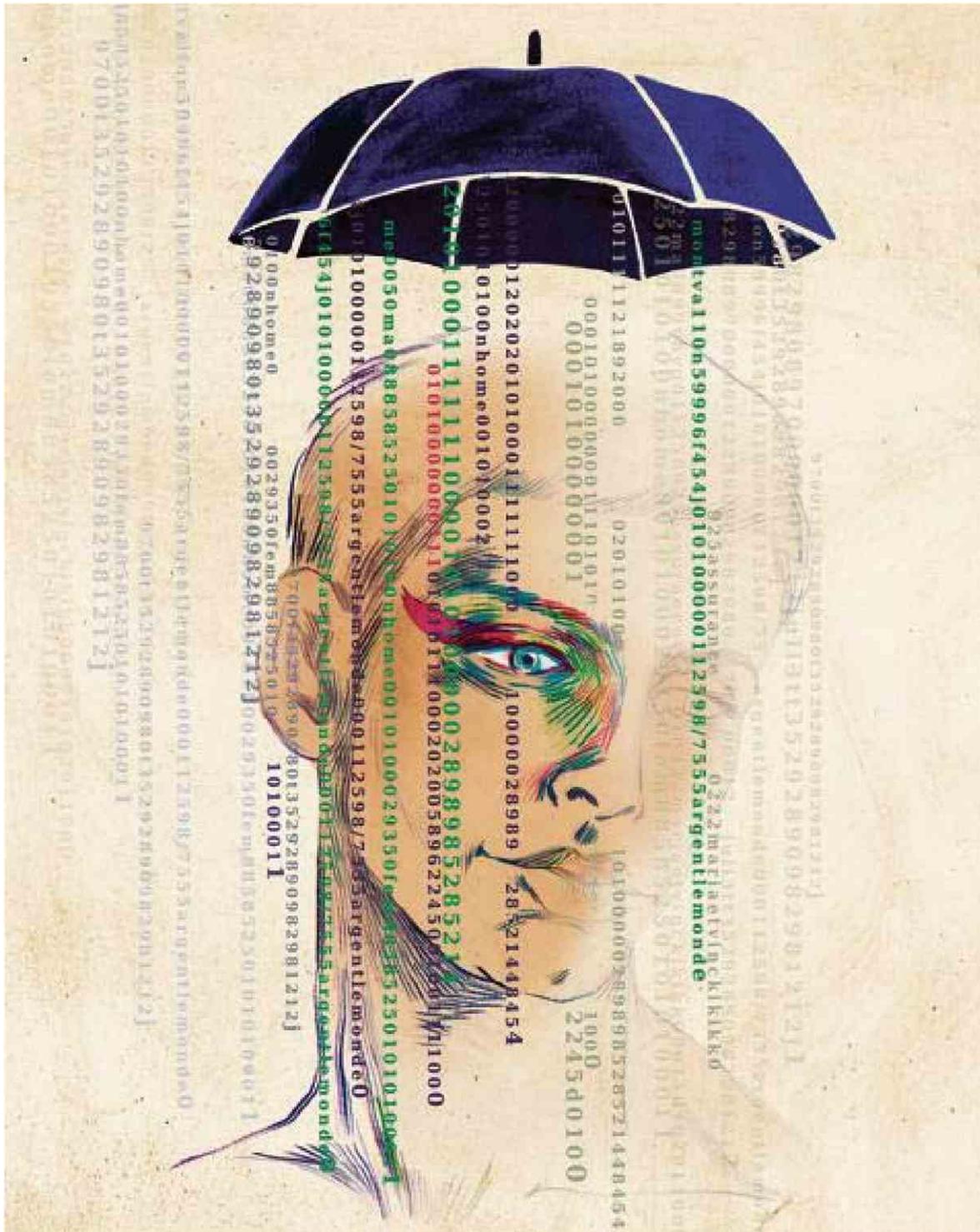
ÉRIC LEROUX

Les fintech visent les populations de 40 ans ou 50 ans, plus rompues aux opérations d'épargne, et souvent refroidies par de premières expériences décevantes





► 12 octobre 2021 - N°23875 - Argent



JULIETTE DE MONTVALLON

