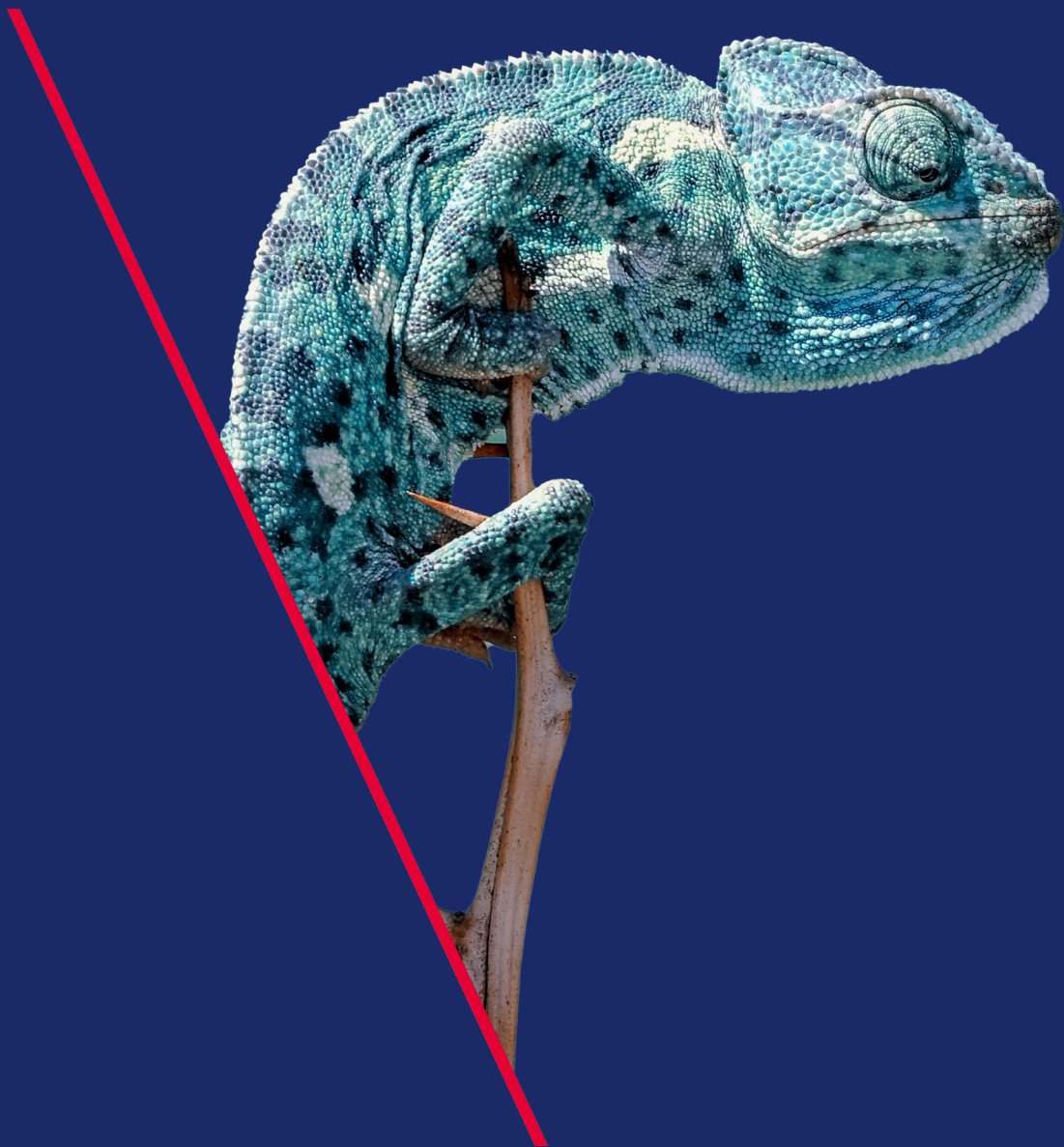


Un guide réalisé par **le Lab.UC**
en partenariat avec Aramis, Iznes, Mfex,
NeoXam, Quantalys et Vermeg

JUIN 2022

Sous-jacents innovants : variez les couleurs de votre gamme UC



**la pratique stratégique,
la vision opérationnelle**

SeaBird 

Lab. UC

SeaBird

Un collectif d'idéation et d'innovation sur les Unités de compte
proposé par SeaBird avec ses partenaires :
Amundi Technology, Aramis, IZNES, Mfex,
NeoXam, Quantalys et Vermeg



Pour en savoir plus sur **le Lab. UC**



Miser sur les nouveaux sous-jacents pour diversifier l'offre UC

Depuis plusieurs années, les assureurs ont engagé un vaste mouvement de diversification de leurs offres en unités de compte (UC). Ce mouvement, qu'il ne faudrait pas remettre en question avec la relative remontée des taux que l'on observe actuellement, est nourri par trois moteurs : la recherche de la performance, la capacité à proposer des produits plus résilients dans des conditions de marché chahutées et la nécessité de donner du sens à l'épargne du client final.

Dans ce contexte, le paysage des UC se transforme : d'un marché de la demande, structuré par les distributeurs, il tend à devenir un marché d'offre, qui repose sur les concepteurs de produits, notamment les assureurs. C'est bien la capacité à proposer des produits innovants, qui répondent aux préoccupations des investisseurs en matière de rendement, de protection de l'épargne et de sens, qui devient la clé du positionnement des acteurs.

Pour se différencier et renforcer leurs capacités d'innovation et leurs expertises, en particulier en ingénierie financière, les assureurs s'engagent progressivement dans des stratégies de partenariats. Pour optimiser et fiabiliser leur chaîne de production, ils doivent en parallèle repenser leurs processus et leurs organisations.

A la clé, le renforcement des positions concurrentielles mais aussi la capacité à contribuer au développement des entreprises et au financement de l'innovation. De quoi conforter la place de l'assurance vie dans le soutien à l'économie réelle et son poids dans les patrimoines financiers des épargnants.

Dans la continuité de ses travaux sur l'univers des unités de compte, le LabUC de SeaBird et de ses partenaires propose dans ce guide d'explorer les opportunités ouvertes par l'émergence de nouveaux sous-jacents en vue de nourrir le mouvement de diversification des offres UC des assureurs.

Bonne lecture

Édito



Mathilde des Courtis

Directrice Offre Transformation
SeaBird

Introduction	6
PARTIE 1	
Un marché de l'épargne en pleine mutation	7
Enrichissement des gammes et modification du comportement des investisseurs	8
Une réorganisation du marché qui favorise l'émergence de nouveaux acteurs	13
PARTIE 2	
La nécessaire industrialisation des processus pour répondre aux exigences du marché	26
Enjeux réglementaires : passer de l'opportunité juridique à la réalité du marché	27
La cinématique de la déclinaison opérationnelle : une professionnalisation nécessaire à chaque étape	30
Conclusion	39

Sommaire

Comité de rédaction

SeaBird : Maxime Akeke-Limousin,
Anthony Attal, Kenza Boujmil, Nicolas
Brisson, Nathalie Le Van Huy

Et ses partenaires :

Aramis : Anne-Hélène Le Trocquer,
David Roche

Iznes : Christophe Lepitre

Mfex : Raphaël Simon

NeoXam : Xavier Borderies

Quantalys : Pierre Miramont

Vermeg : Cédric Cajet, Dan Cohen

Coordination et relecture

Nicolas Brisson, Caroline Lechantre

Responsable de la publication

Mathilde des Courtis

Introduction

Produits structurés, ETF, private equity et plus récemment actifs numériques, les opportunités d'investissement en assurance vie s'élargissent à mesure que le cadre réglementaire évolue. Le contexte de taux bas des dernières années, qui a rendu les fonds euros moins attractifs, a largement contribué au développement de ces classes d'actifs pour étoffer l'offre en unités de compte (UC). Le vent risque-t-il alors de tourner au vu de la remontée récente et graduelle des taux ? C'est probablement l'enjeu de l'année pour les assureurs, soucieux de sécuriser les encours durement acquis sur les unités de compte. Compte tenu des investissements réalisés dans la structuration de leurs départements unités de compte et l'optimisation des processus et outils liés à cette activité, il paraît indispensable de proposer une gamme innovante, modulable en fonction des fluctuations du marché et de l'inflation qui s'installe.

Au-delà du contexte économique, les assureurs doivent aussi satisfaire des épargnants plus en quête de sens aujourd'hui qu'hier, comme le prouvent les chiffres de collecte sur les supports ISR et ceux identifiés articles 8 et 9 SFDR, en 2021.

Parallèlement à l'émergence et à la démocratisation de ces sous-jacents dans les contrats d'assurance vie, le marché se réorganise. De nouveaux acteurs se différencient par leur agilité, leur offre ou encore leur canal de distribution tandis que les acteurs traditionnels se recentrent sur les pans les plus rentables de leurs activités. Ces derniers mènent des stratégies de partenariat voire d'acquisition pour tenter de conserver leurs parts de marché.

Sur le plan opérationnel, l'intégration de nouveaux supports aux unités de compte implique de savoir en gérer les spécificités. Référencement des supports, réception et transmission des ordres, tenue de position, connaissance clients (KYC), valorisation, gestion des OST, récupération des rétrocessions... c'est bien toute la chaîne de valeur qui est concernée. Pour répondre à ces exigences, de nombreux acteurs misent sur l'innovation : la polyvalence de la blockchain permet, entre autres, de gagner en simplicité, traçabilité et sécurité. C'est d'ailleurs également sur cette technologie que reposent les sous-jacents les plus novateurs du marché, les Non Fungible Tokens (NFT), pour l'instant hors cadre réglementaire mais sources potentielles d'opportunités.

Comment le marché va-t-il se structurer autour de l'intégration de ces sous-jacents dans les contrats d'assurance vie. De quelle manière les assureurs vont-ils adapter leur chaîne de valeur ?

Pour explorer ce sujet, entrons maintenant ensemble dans le détail de l'enrichissement de l'offre en unités de compte, des leviers réglementaires catalyseurs ainsi que des enjeux opérationnels afférents à ces évolutions.

PARTIE 1

Un marché de
l'épargne en
pleine mutation

Enrichissement des gammes et modification du comportement des investisseurs

2021 a confirmé deux tendances sur le marché de l'épargne : la consolidation des collectes sur les classes d'actifs traditionnelles et l'émergence de nouvelles opportunités.

La collecte est en effet restée orientée vers les actions comme principale source de performance dans la logique « TINA » (There Is No Alternative). Les encours* gérés par les sociétés de gestion en Europe sont passés de 8 160 milliards à 9 480 milliards d'euros en 2021 avec un effet marché de +10% et un effet collecte de +5%, soit 450 milliards d'euros de collecte nette. Les deux tiers de cette collecte se sont portés vers des fonds en actions. Cette dynamique a avant tout bénéficié à l'assurance vie, qui, avec 1 860 milliards d'euros d'encours aujourd'hui, demeure le placement préféré des Français.

Une conjoncture qui pousse à innover

Face à la remontée des taux, le retour du fonds en euros ?

Avec le conflit russo-ukrainien, l'économie mondiale est confrontée à une envolée des cours des matières premières, en particulier du gaz et du pétrole. S'y ajoutent une montée de l'aversion au risque et des perturbations encore liées à la pandémie de Covid-19, notamment en Chine. Un véritable choc « stagflationniste » - ralentissement de la croissance combiné à une reprise de l'inflation - qui pèse aussi sur les indices boursiers.

Inquiète de cette résurgence de l'inflation, la BCE a annoncé sa volonté de normaliser d'ici à l'été 2022 sa politique monétaire, en réduisant la taille de son bilan et en relevant ses taux directeurs.

Cette augmentation des taux directeurs constitue une opportunité pour les investisseurs et marque un tournant sur les marchés financiers. En effet, cette remontée des taux est de nature à stimuler les investissements dans les fonds en euros, qui offriront une meilleure rémunération. Au détriment des unités de compte ?

Cette hausse des taux profite aux assureurs qui se voient offrir du rendement sur les fonds en euros mais constitue également une source de craintes. Une réallocation vers les fonds euros aurait un impact négatif sur les encours des portefeuilles en unités de compte. Après avoir tant investi sur ce segment pour développer l'activité dans le contexte de taux bas des dernières années, les assureurs entendent bien sécuriser les encours sur les unités de compte et se protéger contre l'exposition au risque de solvabilité en cas de retournement de la conjoncture.

Dans cette optique, certaines options de gestion des contrats d'assurance vie émergent.

Certains contrats proposent ainsi une option « stop loss », qui permet de placer les fonds sur des véhicules d'investissement moins risqués, lorsqu'un taux de moins-value des UC, prédéfini par l'épargnant, est atteint.

Autre option : « la sécurisation des plus-values », qui permet de transférer sur les fonds en euros les plus-values réalisées sur les unités de compte.

Enfin, « l'investissement progressif » consiste à réallouer, de manière graduelle et selon plusieurs arbitrages, un montant global souhaité des unités de compte vers les fonds en euros. Avantage : l'investissement est lissé sur la durée.

Pour utiliser au mieux ces possibilités de sécurisation des encours en UC, les assureurs doivent être réactifs et anticiper d'ores et déjà cette remontée des taux d'intérêt.

Essor de l'investissement thématique, et notamment ISR

En 2021, 50% de la collecte actions s'est portée sur des fonds ISR (150 milliards d'euros). Aujourd'hui en Europe, près de 4 000 fonds intègrent une approche ISR pour 3 000 milliards d'euros d'encours. Entre créations de gammes, collecte et transformations de fonds, ces encours ont été multipliés par 3 depuis fin 2019, et le nombre de fonds multipliés par 2. La nouveauté, c'est une polarisation vers les produits les plus « durables » (à impact, classés article 9 selon SFDR) qui représentent encore une faible part des fonds (moins de 5%) mais captent près d'un tiers de la collecte actions.

Quant aux fonds thématiques, ils ont attiré 70 milliards d'euros de collecte et pèsent aujourd'hui plus de 300 milliards d'euros. Les investisseurs privilégient clairement les thématiques les plus liées à l'environnement. Du côté des gérants, des produits de plus en plus pointus et fins dans leur approche thématique sont proposés ; des sources de croissances qui dépassent l'éclatement sectoriel, géographique, de style.

Cette approche thématique s'est étendue à toutes les classes d'actifs. Sur les produits structurés, les campagnes de produits destinés à l'ESG se multiplient : 60 à 70% des sous-jacents intègrent des critères ESG. Avec des lancements de label de produits, tels que le DSP Label, proposé par Quantalys et Feefty, c'est l'ensemble de la chaîne de valeur que les investisseurs cherchent à mesurer en termes

de performance et de durabilité : vie du produit (reporting digital, valorisation), conception du produit (émetteur, notation financière et notation ESG), structuration (nombre de mécanismes, frais, pays d'émission) et sous-jacent.

Sur les ETF, aux méthodologies très « froides » de la gestion passive s'ajoutent désormais des méthodologies plus « chaudes ». Tout d'abord avec le développement de la gestion factorielle comme le *smart beta*, mais surtout avec l'investissement socialement responsable. Les ETF ISR ou thématiques collectent plus sur 2021 que les ETF classiques indexés sur des grands indices de marché par exemple.

Gammes de produits d'épargne : comment se démarquer ?

Pour singulariser leurs offres, les assureurs disposent désormais d'un vaste éventail de classes d'actifs qu'il faut combiner et proposer aux investisseurs en tenant compte de leurs profils.

Produits structurés

Dans un contexte de marché complexe et très incertain depuis plusieurs mois, les produits structurés offrent des rendements stables et une certaine protection en capital, un compromis bien identifié par les investisseurs. Ces produits sont aujourd'hui très présents dans les portefeuilles des particuliers. Selon Irbis Finance, 57% des CGP en possèdent dans leur allocation.

En France, le marché est relativement actif avec 1 000 produits émis chaque année, 14 milliards d'euros de volume annuel et un stock d'environ 50 milliards d'euros. Pour les assureurs les mieux positionnés sur ce segment, cela représente environ 400 nouveaux produits référencés par an, contre 250 il y a 2 ans.

ETFs

Transparence, liquidité et prix (0,21% de frais de gestion en moyenne contre 1,4% pour les fonds actions en gestion active), les ETFs se sont pleinement démocratisés depuis dix ans, passant de 1 500 à 10 000 milliards de dollars d'encours sous gestion dans le monde.

Aux Etats-Unis, la gestion passive a dépassé, depuis 2019, la gestion active en termes de parts de marché. En Europe, la pénétration est moins importante, avec 15% de parts de marché pour la gestion passive. Mais la dynamique vers la gestion indicielle s'est intensifiée. Sur les actions, 38% de la collecte s'est orientée vers les ETFs, qui ne représentent que 24% des parts de marché. Selon l'AMF, le nombre de particuliers actifs sur les ETFs a atteint 233 000 en 2020, soit une hausse de 63% en deux ans.

D'abord utilisés par les institutionnels, les ETFs touchent désormais les investisseurs privés et les acteurs de la gestion de patrimoine. 38% des contrats d'assurance vie proposent au moins un ETF dans leur offre d'unités de compte. Au sein des portefeuilles de profils offensifs intégrés dans l'outil Quantalys, la part des ETFs atteint près de 10%.

Private Equity

Les actifs de diversification, tels que les actifs tangibles, ont bénéficié d'un regain d'intérêt pendant la crise et représentent désormais près de 15% des placements chez les assureurs français. De plus en plus accessibles via des produits type FCPR, FIA et FPCI, les encours sont passés de 32 à 420 milliards d'euros. La loi Macron de 2015 puis la loi Pacte de 2019 ont contribué à leur démocratisation. Désormais, un contrat d'assurance vie sur cinq contient ces types de produit. En 2020, 35 milliards d'euros étaient placés sur des fonds alternatifs et des fonds de *private equity*.

Immobilier

L'immobilier constitue la principale classe d'actifs de diversification, avec 200 milliards d'euros d'encours en 2020. Sa simplicité de compréhension et la perception de stabilité de la pierre en fait un des placements privilégiés des investisseurs. Près de deux tiers des contrats d'assurance vie contiennent au moins un support immobilier, sous forme de SCPI ou d'OPCI.

Actifs numériques

La loi Pacte a créé à la fois une nouvelle catégorie de biens, les actifs numériques, une nouvelle variété d'opérations financières, les offres d'actifs numériques au public (Initial Coin Offerings ou ICOs), et une nouvelle catégorie de professionnels, les prestataires de services sur actifs numériques (« PSAN »). Du point de vue de la clientèle de l'épargne, l'évolution la plus importante est cette nouvelle catégorie de biens, les actifs numériques. Elle regroupe en fait deux types d'actifs :

- ▶ les jetons (ou tokens), des biens incorporels fongibles « représentant, sous forme numérique, un ou plusieurs droits ». Ce sont notamment les jetons émis dans le cadre des ICOs.
- ▶ les autres actifs numériques ou cryptoactifs, qui peuvent être définis comme des biens incorporels représentatifs d'une valeur et acceptés comme moyen d'échange. Ce sont notamment les crypto monnaies telles que les bitcoins ou ethereums.

Focus PERin

Lancé en octobre 2019 dans la foulée de la loi Pacte, le PER individuel est un produit d'épargne à long terme ouvert à tous. Destiné à relancer l'épargne retraite en France, le PERin succède au PERP et au contrat Madelin, qui ne sont plus proposés depuis le 1er octobre 2020. Il permet d'épargner tout au long de la vie active pour obtenir, à partir de l'âge de la retraite, un capital ou une rente. Il peut être souscrit auprès d'un établissement financier (et donne alors lieu à l'ouverture d'un compte titres) ou auprès d'un organisme d'assurance (donnant lieu cette fois à l'adhésion à un contrat d'assurance vie). Les versements ouvrent droit à des déductions fiscales.

Selon les chiffres du ministère de l'Economie, après deux années d'existence, le PER avait séduit 3,8 millions de souscripteurs – dont 1,9 million à titre individuel. Ce sont désormais 4 millions de PER qui sont attendus d'ici à la fin de cette année, pour un encours qui devrait dépasser les 50 milliards d'euros.

Dans sa base de données, Quantalys dénombre 70 contrats PER assurance. Tous les grands acteurs du secteur proposent désormais leur solution PER. Les compagnies d'assurance ont massivement communiqué sur ces nouvelles offres, qui constituent un relai de dynamisation de la collecte en épargne retraite.

Le PER donne accès par défaut à la gestion pilotée à horizon. Les versements sur le PER sont affectés de façon évolutive afin d'optimiser le rendement de l'épargne et de sécuriser peu à peu les sommes investies à mesure que le départ en retraite approche.

Les 3 profils de gestion pilotée

Seuils réglementaires minimums d'encours sécurisés

	Prudent	Equilibré	Dynamique
Jusqu'à 10 ans avant la date de départ à la retraite	30% en actifs sécurisés	Allocation libre	Allocation libre
A partir de 10 ans avant la date de départ à la retraite	60% en actifs sécurisés	20% en actifs sécurisés	Allocation libre
A partir de 5 ans avant la date de départ à la retraite	80% en actifs sécurisés	50% en actifs sécurisés	30% en actifs sécurisés
A partir de 2 ans avant la date de départ à la retraite	90% en actifs sécurisés	70% en actifs sécurisés	50% en actifs sécurisés

Focus Fonds de retraite professionnelle supplémentaire (FRPS)

Les Fonds de Retraite Professionnelle Supplémentaire (FRPS) ont été institués par la loi Sapin II de 2016. Ils sont la transposition en droit national de la directive européenne IORP (Institutions for occupational retirement provision).

Les organismes souhaitant en bénéficier doivent demander un agrément FRPS à l'ACPR. Une fois l'agrément obtenu, les assureurs peuvent transférer dans ce FRPS tout ou partie de leurs encours de retraite professionnelle supplémentaire.

Après un démarrage très lent, les demandes d'agrément pour ces « fonds de pension à la française » ont rapidement augmenté en 2020. CNP Assurances, Allianz ou Axa font partie des nouveaux FRPS agréés. Fin 2020, le volume d'encours gérés par des FRPS avait ainsi doublé par rapport à fin 2019.

Les FRPS ont accéléré le développement du marché de l'épargne retraite en offrant aux entreprises souscriptrices et aux assurés un système d'épargne retraite combinant efficacité et performance. En effet, les acteurs de l'épargne retraite ont la possibilité de transférer dans un FRPS leurs activités de retraite d'entreprise (Articles 39, 82 et 83, contrats Madelin et Indemnités de fin de carrière) inscrites dans leur bilan.

Ce transfert leur permet de bénéficier d'une réglementation moins exigeante en capital puisque les FRPS ne sont pas soumis à la directive Solvabilité II. Cela autorise des investissements plus orientés vers le long terme et davantage portés sur des actifs plus risqués de type action. A la clé, la perspective de meilleurs rendements et une amélioration du ratio de solvabilité de l'assureur.

Cependant, à partir du 1er janvier 2023, il ne sera plus permis de transférer des activités de retraite supplémentaire existantes dans les FRPS.

Une réorganisation du marché qui favorise l'émergence de nouveaux acteurs

Comment l'évolution du cadre réglementaire a encouragé l'émergence de nouveaux sous-jacents

Au cours des dernières années, les évolutions réglementaires ont ouvert de nouvelles possibilités d'investissement, en facilitant l'accès à certaines classes d'actifs, en autorisant d'autres et en promouvant la finance durable.

2015 : La loi Macron lève plusieurs freins au développement du *private equity* dans les contrats d'assurance vie, notamment en lien avec le risque de liquidité. Elle permet ainsi aux assureurs de faire souscrire le client (et ses bénéficiaires éventuels) à une sortie en titres de manière irrévocable (sous 30 jours). Ainsi, le secondaire n'est pas à la charge de l'assureur.

Par ailleurs, l'assureur a parfois la possibilité de négocier avec la société de gestion l'entière et immédiate liquidité des parts que le client pourrait lui présenter lors de sa sortie (à travers une lettre de liquidité spécifique), que celle-ci concerne un rachat classique après la période de blocage ou un rachat anticipé dans les 3 cas définis par la loi : licenciement, invalidité, décès.

Avec des rendements historiquement plus élevés que le marché, le *private equity* constitue une alternative pour l'épargnant souhaitant combiner rentabilité et recherche de sens.

2019 : La loi Pacte entend favoriser l'innovation des entreprises en leur donnant accès à des modes de financement plus diversifiés (introduction en bourse, capital investissement, crowdfunding et ICOs).

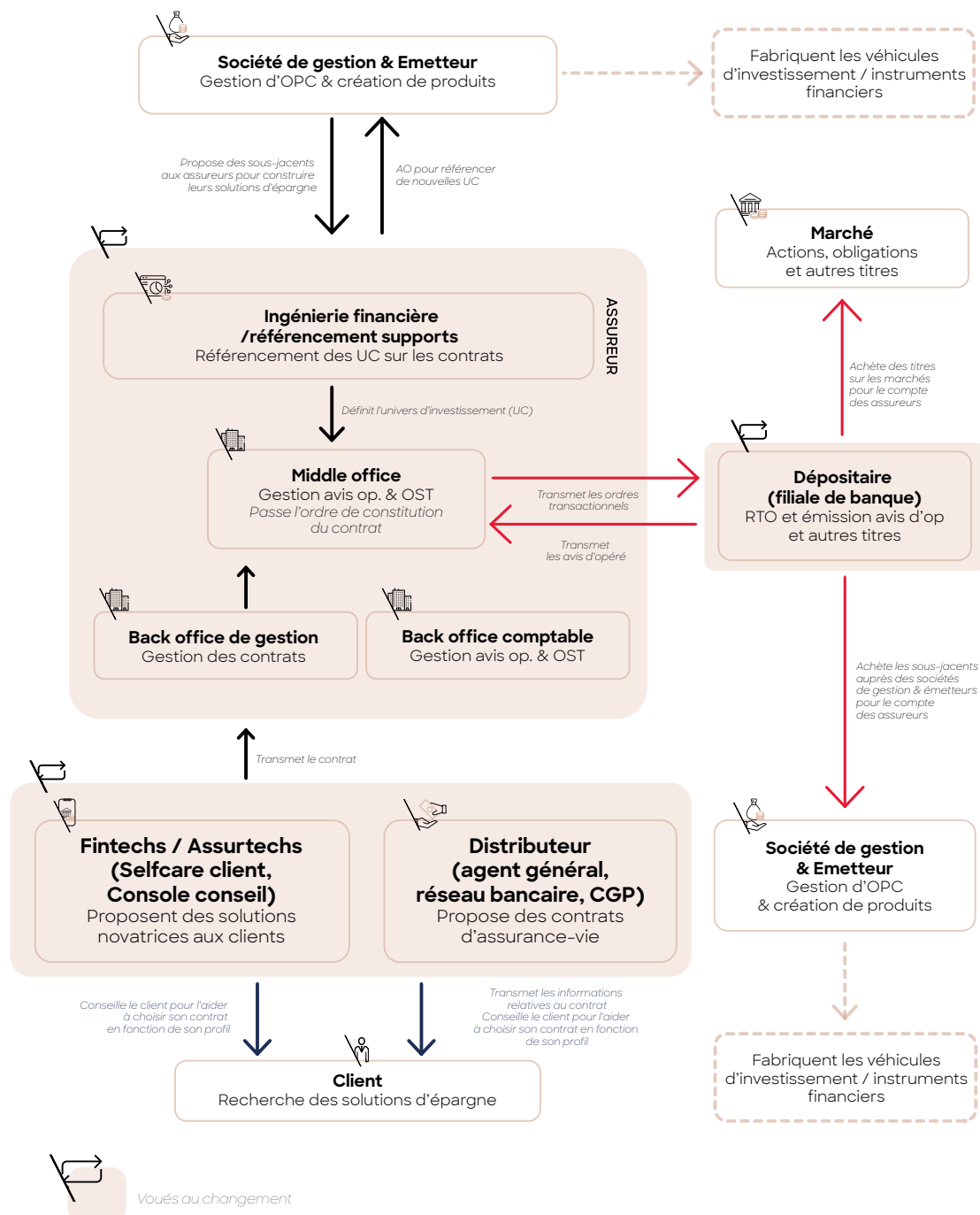
2020 : Lancement du label France Relance. Créé sous l'égide du Ministre de l'Economie, des Finances et de la Relance, il vise à donner la possibilité aux épargnants d'identifier facilement les placements répondant aux besoins des entreprises : cette initiative a pour but de favoriser la relance face aux mesures de confinement liés à la pandémie de Covid-19. Les 13 milliards d'euros collectés entre septembre 2020 et fin mars 2021 témoignent de l'engouement des Français.

Face à ces assouplissements réglementaires et en réponse aux souhaits des épargnants, les compagnies d'assurance ont adapté leurs offres et intégré de nouveaux sous-jacents : *private equity*, ETF, supports immobiliers qui combinent performance et recherche de sens.

Cette évolution n'est pas sans impact pour l'ensemble des acteurs de la chaîne de valeur, qu'il s'agisse d'acteurs traditionnels ou de nouveaux acteurs.

Comment les acteurs traditionnels font-ils face à la redéfinition des frontières du marché ?

La redéfinition des frontières entre acteurs se traduit par une redéfinition des responsabilités et des rôles. Entre nouveaux produits, nouvelles réglementations et avancées technologiques, chaque maillon doit constamment s'adapter pour répondre aux enjeux de qualité de service client et d'efficacité opérationnelle.



En interne à la compagnie d'assurance

Pour assurer la qualité du service client et proposer des solutions adaptées, un travail sur la donnée récoltée auprès des clients est fondamental. L'amélioration de la collecte et du traitement de ces données est un enjeu majeur pour les assureurs. En raison de la multitude des sources et de l'hétérogénéité des contrats, définir, trier et traiter les données a un coût. Pour mieux piloter la donnée, deux solutions sont envisageables :

Une solution interne à la compagnie d'assurance, qui implique d'avoir un service dédié à la collecte et au traitement des données, pour alimenter l'ensemble des applicatifs.

Principaux avantages :

- ▶ Mutualiser les connaissances sur les retraitements de la donnée
- ▶ Créer des synergies au sein de l'équipe en charge de ces retraitements
- ▶ Centraliser la collecte et le traitement
- ▶ Créer une cellule de Data Management

Une solution externe qui consiste à utiliser une solution d'Enterprise Data Management (EDM) pour gérer les données de la compagnie d'assurance. Généralement, cette solution est proposée par des éditeurs spécialisés. Le recours à un prestataire externe proposant une solution « clé en main » permet de gagner du temps et de l'efficacité, du fait de sa vision de marché des besoins.

La mise en place d'une solution de type EDM implique nécessairement des coûts (coûts de licence, de développement et d'installation,

coût projet associé etc.). Néanmoins, le ratio entre bénéfices relatifs à la gestion des nouveaux produits financiers et sous-jacents, notoriété de place et coûts peut s'avérer avantageux pour l'assureur.

Au-delà de ces changements, les assureurs ont l'opportunité d'opérer un virage stratégique dans leur activité.

En effet, la reconnaissance par le régulateur de la technologie blockchain en 2017 a permis d'ouvrir de nouvelles portes dans le monde assurantiel : l'enregistrement d'une transaction dans un dispositif électronique d'enregistrement partagé (DEEP) tient lieu d'inscription en compte. Cette évolution change la donne pour les investisseurs : il n'est plus nécessaire d'ouvrir un compte titres auprès de sa banque pour détenir des parts d'OPC. Les parts de fonds sont directement enregistrées au nominatif pur dans le registre.

Cette évolution a bouleversé le schéma traditionnel de la chaîne de l'épargne, notamment au niveau des teneurs de comptes et des dépositaires. Aujourd'hui, ils sont indispensables pour passer des ordres sur le marché traditionnel. La technologie blockchain va permettre à certains acteurs (dont les assureurs) de les passer directement sans l'intervention de leur teneur de compte titres, ce qui va permettre la réduction des frais liés aux intermédiaires.

Parties prenantes hors compagnie d'assurance

▶ Dépositaires

L'émergence de nouveaux produits d'épargne dans le monde de l'assurance vie a également provoqué des changements chez les autres acteurs de la chaîne, notamment les dépositaires. Comme pour les actifs numériques, certains produits ne peuvent pas être acquis sur les marchés traditionnels. Il est donc nécessaire pour les banques dépositaires aussi de s'adapter afin de continuer à exister.

En 2019, la loi Pacte a introduit, via l'AMF, les Prestataires de Services sur Actifs Numériques - ou PSAN. Ces prestataires sont autorisés à avoir une activité liée aux actifs numériques comme l'achat, la vente ou la détention de titres pour le compte de tiers. Les dépositaires ont une activité liée à la transmission d'ordres pour le compte de tiers, activité également réglementée par l'AMF via l'agrément PSAN de l'AMF. Très peu d'acteurs ont été jusqu'ici agréés par l'AMF car les démarches pour l'obtenir sont lourdes. Néanmoins, avec l'intégration progressive des actifs numériques dans les contrats d'assurance vie, ne pas disposer de cet agrément représentera un vrai manque à gagner pour les dépositaires.

La blockchain constitue une réelle menace pour les dépositaires car ils ne seront plus un maillon obligatoire pour la position sur le marché

▶ Distributeurs

Les distributeurs sont également affectés par la modification de leur rôle et de leurs compétences, particulièrement ceux en modèle ouvert. Constamment à la recherche de la meilleure offre pour leurs clients, ils sont parmi les premiers concernés par les changements systémiques de la chaîne. Afin de répondre au mieux à la demande des clients, ils se tournent de plus en plus vers l'intelligence artificielle comme les cobots. Ces robots collaboratifs ont été créés pour assister les humains dans leurs missions quotidiennes et non pour les remplacer complètement. Selon une étude réalisée en 2016 par des chercheurs du MIT, la collaboration entre un humain et un robot est 85% plus productive qu'un humain seul ou un robot seul. Cette technologie cobots, également utilisée par les insurtechs, permettrait aux distributeurs d'augmenter leurs gains financiers mais aussi de diminuer leurs coûts fixes.

Dans ce paysage qui se transforme, le délai d'adaptation de ces acteurs ouvre une fenêtre pour l'émergence de nouveaux acteurs.



Téléchargez le guide

« Désintermédiation en épargne : explorer de nouveaux espaces »



Les nouveaux acteurs

Robo-advisors : essor et mouvement de consolidation

Les robo-advisors sont des plateformes utilisant des techniques d'intelligence artificielle pour proposer des allocations d'actifs aux investisseurs en fonction de critères prédéfinis. Ils sont la plupart du temps intégrés dans des contrats d'assurance vie, mais progressivement associés à d'autres types de contrats comme le Plan Epargne Retraite, le Plan Epargne en Actions, le Plan Epargne Entreprise ou le compte-titres.

Le marché des robo-advisors est un marché en pleine expansion. Selon Statista, l'encours sous gestion des robo-advisors en France en 2021 atteignait 20 milliards de dollars, et est estimé atteindre 36 milliards en 2026. Le marché est également très concurrentiel, partagé entre l'émergence de fintechs innovantes et la montée en puissance de grands groupes via des acquisitions. Enfin, les robo-advisors participent au mouvement de *retailisation* du marché : l'accès des investisseurs particuliers à des services toujours plus fins, personnalisés et haut de gamme est un phénomène désormais bien installé.

Une clientèle jeune. Les robo-advisors constituent un outil parfait pour une clientèle jeune, à l'aise avec le digital et dont la situation financière est encore simple. La facilité d'utilisation des robo-advisors et leur accès sur plusieurs supports (smartphone, ordinateur...) leur permettent de gérer leur épargne de façon efficace et rapide.

“

36

Milliards\$

C'est le montant estimé de l'encours sous gestion des robo-advisors en France en 2026

Une diversification à renforcer. Les robo-advisors sont encore trop centrés sur les ETF, ce qui en fait des véhicules de distribution de la gestion passive. Cette dépendance aux ETF les empêche de diversifier leur offre d'un point de vue à la fois stratégie et support : pour la stratégie, c'est toute la gamme offerte par la gestion active qui n'est pas proposée ; pour les supports, la diversité des actifs financiers n'est pas exploitée – l'inclusion de titres vifs ou de fonds investissant dans des actifs alternatifs, comme des fonds de *private equity* ou d'arbitrage, rendrait les robo-advisors plus attractifs. L'enrichissement de cette offre nécessiterait par ailleurs un contrôle de conformité avec les réglementations existantes : AIFM pour les alternatifs, et également toutes les réglementations liées à la finance durable (SFDR notamment).

Dans une optique de diversification, les cryptoactifs suscitent un intérêt croissant parmi les robo-advisors. Aux Etats-Unis, les robo-advisors ont déjà intégré des cryptodevises à leur offre. C'est le cas notamment de Wealthfront qui donne aux clients la possibilité d'investir jusqu'à 10% de leurs actifs sur le Bitcoin et/ou des cryptodevises les plus établies. L'ajout de cette classe d'actifs extrêmement volatile doit faire l'objet d'une grande prudence et prendre en considération les caractéristiques propres à chaque investisseur, dans le respect notamment des obligations liées au devoir de conseil.

Cette diversification soulève la question de la capacité des robo-advisors à supporter le passage à des produits dont le modèle et le fonctionnement croissent en complexité. Les ETF sont en effet des produits relativement simples. Leur implémentation opérationnelle est facilement automatisable. En revanche, l'intégration de produits plus complexes, comme le *private equity*, nécessite de collecter des informations de natures diverses, de prendre en compte les caractéristiques des fonds (périodes de souscription et de rédemption des parts, calcul de la valeur liquidative, liquidité, calcul de la performance et du risque...). Il faut donc s'assurer que les robo-advisors ont la capacité opérationnelle de supporter un tel passage à l'échelle. S'ils n'en sont pas capables, comment les adapter afin de pouvoir proposer un conseil en investissement de qualité ?

Aujourd'hui, les robo-advisors sont intégrés au sein d'une offre plus globale de conseil financier automatisé, ce qui inclut parfois leur rachat par de grands groupes. Ils fournissent un service additionnel, en parallèle d'autres services de conseil financier (agrégation de comptes externes, conseil fiscal, conseil intégrant plusieurs objectifs comme la retraite, l'achat d'une maison). La volonté des grands acteurs d'augmenter leur proposition de valeur en offrant toujours plus de nouveaux services devrait favoriser la poursuite du mouvement de consolidation en cours. On pense notamment à Generali avec le rachat d'Advize Group, ou, aux Etats-Unis, à JP Morgan Automated Investing ou à UBS Advice Advantage.

Néo-assureurs vie

Traditionnellement, investir dans un contrat d'assurance-vie implique de se déplacer dans une agence bancaire, parapher et signer de nombreux documents. Plébiscité par les épargnants, il est néanmoins perçu comme complexe et coûteux.

Le développement du digital a bousculé les schémas traditionnels et la crise du Covid-19 n'a fait qu'accélérer l'évolution des pratiques et l'appétit pour le digital.

En exploitant les faiblesses des contrats d'assurance-vie traditionnels et en tirant profit de la technologie pour améliorer l'expérience client, de nouveaux acteurs ont fait leur apparition : les néo-assureurs vie.

Il s'agit de start-ups qui se positionnent comme intermédiaire entre l'assureur partenaire et le client. En France, plusieurs néo-assureurs sont apparus ces dernières années.

La plupart des néo-assureurs vie se positionnent activement sur le segment d'un investissement plus responsable. Cet engagement est devenu une tendance largement partagée et la prise en compte des critères ESG devient la norme.

En réponse aux épargnants en recherche de sens associé à leurs investissements, des fintechs proposent des solutions d'assurance vie vertueuses. Goodvest, l'un de ces acteurs, propose ainsi des solutions d'assurance vie respectant l'Accord de Paris. Leur proposition de valeur s'appuie sur le partenariat noué avec Generali et un cabinet de conseil spécialisé dans les enjeux climatiques.

Les épargnants ont accès à des solutions sur mesure, adaptées à leur profil de risque, avec par exemple des supports portés sur les énergies vertes qui viennent compléter l'offre d'origine. L'engouement prouve qu'il s'agit d'une réponse aux attentes clients puisque Goodvest a enregistré le meilleur démarrage commercial dans le domaine des solutions d'assurance vie sur ses premiers mois d'activités.

Afin de décharger les épargnants de la gestion directe de leurs contrats et de leur assurer une tranquillité d'esprit, 100% des néo-assurances vie ont fait le choix d'une gestion pilotée, confiant ainsi l'épargne de leurs clients à des professionnels des marchés financiers. Ce style de gestion des contrats d'assurance-vie permet d'optimiser les résultats du contrat tout en garantissant une épargne diversifiée et des contraintes administratives allégées.

De plus, les néo-assureurs préfèrent investir dans des ETF plutôt que dans des fonds d'investissement dans un objectif de générer de la performance avec des frais de gestion réduits.

Gain de temps, services sécurisés et économie de frais, les néo-assureurs vie misent sur la transformation digitale pour s'installer dans le paysage de l'assurance vie.

Plateformisation des CGP

La distribution de nouveaux sous-jacents se fait aussi sous l'impulsion des conseillers en gestion de patrimoine (CGP), une profession en pleine transformation.

La complexification du contexte réglementaire (MIF2, DAA), l'évolution des outils et des services de l'activité des CGP, le changement du comportement et des besoins des clients n'ont guère laissé le choix aux CGP que d'abandonner la solitude professionnelle et de se regrouper afin de gagner en efficacité et en notoriété.

Cette synergie des cabinets favorise le partage des pratiques professionnelles, la confrontation des expériences, l'échange des points de vue, et la capacité à être force de propositions face aux fournisseurs. Grâce au groupement, qui les libère des procédures administratives, les CGP ont la possibilité de développer de nouveaux axes commerciaux.

Ils bénéficient ainsi d'un volume d'actifs sous gestion plus important et peuvent profiter d'un meilleur positionnement sur le marché tout en étant un point de repère pour les épargnants. Ils sont en mesure de répondre plus précisément aux besoins de leurs clientèles en offrant une expérience client simplifiée, enrichie et personnalisée.

Ce phénomène a ouvert de nouvelles perspectives pour le métier des conseiller en gestion de patrimoine, centré auparavant sur la gestion administrative des dossiers clients, la sélection des fournisseurs et la négociation des marges et qui désormais se focalise davantage sur la prospection commerciale et l'exploitation de nouveaux marchés.

Pour dégager des synergies, le groupement doit se faire autour d'un socle d'outils communs, généralement une même plateforme. Ces plateformes mettent à disposition des CGP des offres créées sur-mesure pour leurs besoins, des services et des outils pour optimiser leur accompagnement. En prenant en charge la partie back-office, elles autorisent les CGP à avoir plus d'informations et plus de temps libre à consacrer à leurs clients.

Le groupement combiné à la digitalisation apparaît donc comme une évidence qui a permis de faciliter l'accès au monde patrimonial.

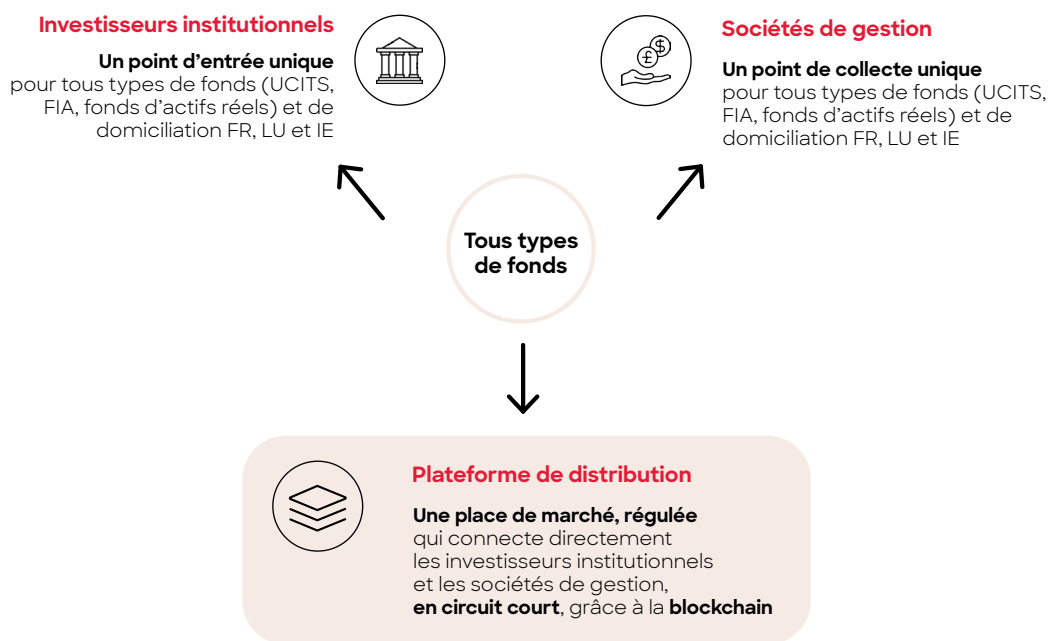
Nouvelles plateformes de distribution

Les nouvelles plateformes de distribution sont nées du constat, largement partagé, que les circuits mis en place par les banques il y a une vingtaine d'années sont vieillissants, inutilement longs, complexes et chers au regard du service rendu.

La reconnaissance de la blockchain par les régulateurs comme une technologie fiable pour l'enregistrement des transactions et la tenue de registre a ouvert la voie à de nouvelles propositions de valeur dont l'objectif est de simplifier les opérations des investisseurs en parts de fonds, quelles que soient leur forme, leur domiciliation et leur classe d'actifs. Réciproquement, ces solutions offrent aux sociétés de gestion un nouveau canal de distribution de leurs produits, un lien direct avec leurs porteurs et une connaissance parfaite du passif de leurs fonds.

Iznes a par exemple construit une place de marché en circuit court qui rapproche producteurs et consommateurs de fonds avec de nombreux bénéfices pour les investisseurs :

- **Données financières et extra-financières** : ce nouveau canal offre aux investisseurs un accès direct aux données des fonds (statiques et dynamiques) et aux divers documents (prospectus, KIID, PRIIPS, EMT, EPT...) mises à jour par les sociétés de gestion elles-mêmes.
- **Communication** : ce canal ouvre une communication directe et sécurisée entre l'investisseur et son fournisseur pour les opérations sur titres, les gates...
- **Rétrocessions** : investisseurs et sociétés de gestion partagent la même donnée, garantie par son inscription dans une blockchain, de sorte que le calcul des frais de rétrocessions est immédiat et ne souffre aucune contestation.



Source : Iznès

En résumé, les assureurs identifient les bénéfices suivants :

- Un accès unique digitalisé pour leurs investissements, y compris pour les fonds d'actifs réels (immobilier, *private equity*...)
- Des économies significatives
- Un KYC unique et partageable
- Des données de fonds, y compris ESG, complètes et à jour
- Une simplification du calcul de rétrocessions

Ces nouveaux acteurs partagent plusieurs points communs :

- ▶ Ils favorisent l'expérience client : de manière directe via la proposition de produits en ligne avec les attentes des investisseurs ; ou de manière indirecte comme levier pour les acteurs historiques ;
- ▶ Ils lèvent des fonds régulièrement, preuve que la stratégie de développement business est considérée comme à fort potentiel par les investisseurs ;
- ▶ Ils bénéficient du soutien des géants du secteur via des partenariats ou via une participation financière.

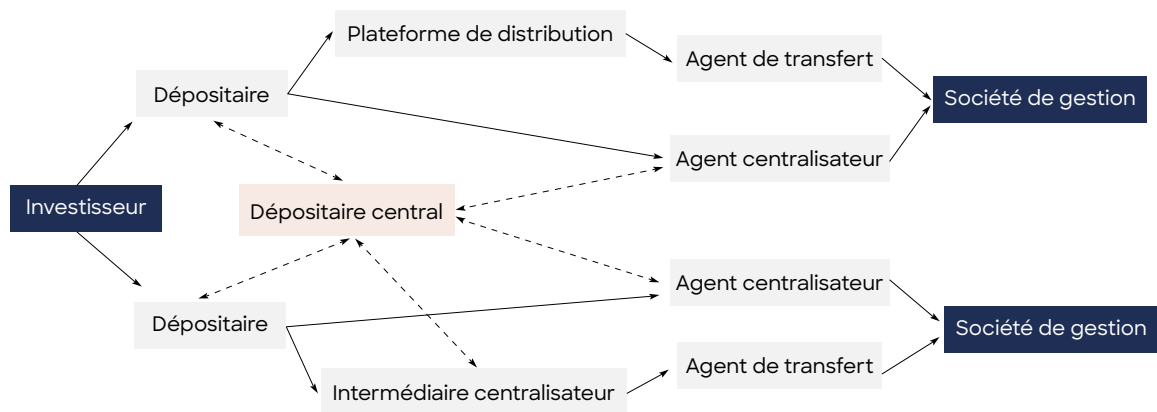
Quelle architecture de distribution pour demain ?

Malgré la standardisation des fonds dans l'Union européenne (UCITS et FIA) et leur caractère purement digital, la distribution de ces produits est complexe, locale et coûteuse.

Complexe, car plusieurs modèles de distribution co-existent en Europe : d'une part, les modèles centralisés autour des dépositaires centraux de titres (EuroClear et ClearStream) dans lesquels les parts de fonds sont réglées et livrées dans les mêmes circuits que l'ensemble des valeurs mobilières et, d'autre part, le modèle des agents de transfert dominant en Irlande et au Luxembourg.

Dans chacun de ces modèles, les banques s'interposent entre les clients investisseurs et les sociétés de gestion en utilisant des infrastructures vieillissantes qui n'ont pas fait l'objet d'investissements significatifs dans les vingt dernières années : les circuits de règlement & livraison sont compliqués, lents et opaques.

Un processus manuel et intermédié



Source Efama

Locale, car les sociétés de gestion n'exportent pas ou peu leurs produits domestiques vers les autres pays de l'EU27 :

Société de gestion	Client domestique	Client international
	France	87%
Allemagne	98%	2%
Espagne	98%	2%
Portugal	99%	1%

Source Efama

Les sociétés de gestion qui vendent à l'international font domicilier leurs fonds destinés à l'export au Luxembourg ou en Irlande, même si le pays cible est dans l'UE :

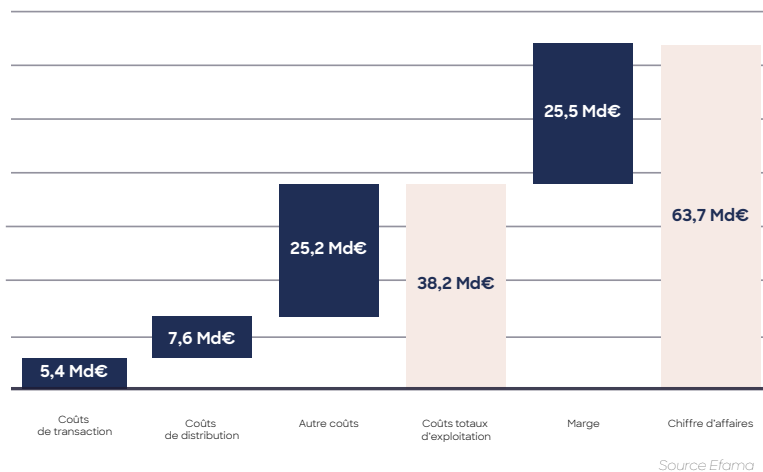


Source Efama

Et, pour finir, **coûteuse** pour les sociétés de gestion qui doivent passer par le canal bancaire ou bien par les grandes plateformes de distribution institutionnelles en situation d'oligopole.

A la fin 2020, le coût global de distribution des fonds est estimé à environ 13 milliards d'euros en Europe continentale (source : Efama), cela représente environ 20% des revenus bruts des sociétés de gestion. Dans un contexte de pression prolongée et forte sur leurs marges, les sociétés de gestion souhaitent légitimement réduire cette ponction sur leur création de richesse.

Revenu net et coût de l'actif au Luxembourg/Irlande



Cette architecture repose sur un réseau d'agents de transfert (TA), vieillissant et peu rentable, dont les membres peinent à intégrer les nombreuses évolutions réglementaires récentes. Dès lors, les conditions sont réunies pour une recomposition du paysage, avec concentration des acteurs historiques (largement entamée), émergence de nouvelles propositions de valeur et/ou refonte des circuits existants via l'adoption des nouvelles technologies disponibles.

Le Luxembourg et l'Irlande vont très certainement demeurer pour les sociétés de gestion non européennes les portes d'entrée au marché européen continental (EU27).

Mais, demain, pour les sociétés de gestion européennes qui souhaitent distribuer à l'international, sera-t-il encore nécessaire de cloner ou de domicilier leurs fonds au Luxembourg ? Sans doute pas...

Focus : quelle place pour le marché luxembourgeois dans les structures internationales ?

Le marché luxembourgeois est le marché le plus important en termes d'enregistrement de fonds en Europe. Il domine aisément la domiciliation des fonds devant l'Irlande ou le Royaume-Uni et la France. Le Luxembourg est l'un des grands gagnants du Brexit parmi les pays européens puisqu'un certain nombre de sociétés de gestion ont décidé d'y ouvrir un bureau. Les plus grandes maisons de gestion au monde ont une gamme importante de fonds luxembourgeois à proposer à leurs clients internationaux.

Le Luxembourg est un marché principalement dominé par les banques commerciales et privées mais aussi les assureurs vie. Les grandes structures internationales ont fait des choix différents : les banques suisses ont leur hub opérationnel localement mais leur présence géographique au Luxembourg permet un afflux d'actifs essentiel. Il est devenu donc indispensable pour celles-ci d'attirer une clientèle internationale, l'attrait fiscal et la stabilité financière du Luxembourg remplissant ce rôle en Europe. Selon l'ALFI, les actifs sous gestion des fonds domiciliés au Luxembourg viennent d'atteindre un record absolu avec un total de 5 050,132 milliards d'euros au 31 janvier 2021.

Le marché luxembourgeois en termes de nombre de clients pèse peu en comparaison des pays frontaliers telle que la Suisse, l'Allemagne, l'Italie ou la France. Mais la collecte nette représentée ces dernières années, par moins de clients/contrats mais avec une enveloppe d'actifs bien supérieure, est devenue très significative dans le marché. 232 milliards d'euros d'encours sont gérés au Luxembourg et la collecte nette en 2021 s'élève à plus de 12 milliards d'euros. Pour comparaison, en France en 2021, les cotisations en assurance vie ont atteint 151,1 milliards d'euros, niveau record et la collecte nette se hisse à +23,7 milliards d'euros, niveau inédit depuis 2010 selon France assureurs.



PARTIE 2

La nécessaire industrialisation des processus pour répondre aux exigences du marché

Enjeux réglementaires : passer de l'opportunité juridique à la réalité du marché

Les réglementations actuelles et leur positionnement face aux contrats d'assurance vie

Le dispositif Pacte, outre qu'il est venu faciliter l'accès des entreprises à des modes de financement plus diversifiés (introduction en bourse, capital investissement, crowdfunding et ICOs), a sensiblement modernisé le cadre juridique de la gestion collective. La Loi Pacte a en effet permis à certains fonds d'investissement alternatifs (FIA) par nature – les FPS et les fonds professionnels de capital investissement (FPCI) – d'investir dans des actifs numériques, soit en participant à des levées de fonds en jetons (ICOs), soit en ajoutant à la liste des unités de comptes éligibles des parts ou actions de ces fonds. Ces supports offrent ainsi une exposition indirecte à des actifs numériques, au sein de contrats d'assurance vie. Avant cette réforme, les actifs numériques n'étaient pas éligibles à l'actif d'un FPS, faute de satisfaire la condition relative à la propriété posée par l'article 214-154 du Code monétaire et financier.

Les FPCI qui participent à des levées de fonds en actifs numériques ne peuvent toutefois le faire que dans la limite de 20 % de leur actif et demeurent exclusivement réservés à des clients professionnels. Une ouverture plus large aux actifs numériques reste donc possible d'un point de vue réglementaire.

Pour l'avenir, le projet de règlement MiCA devrait être de nature à rassurer les acteurs de la finance de marché, qui bénéficieront d'un cadre harmonisé en Europe, facilitant le sourcing et la comparaison d'offres.

Zoom : l'essor des actifs numériques comme nouveaux produits d'investissement

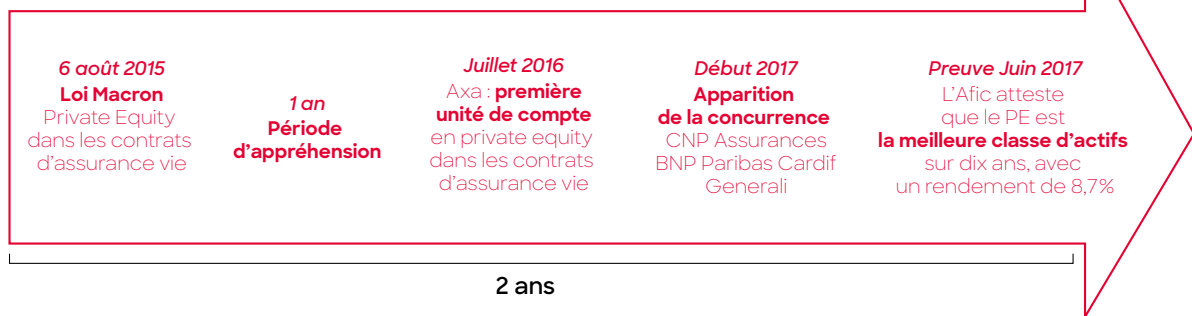
Les actifs numériques, une courbe de développement semblable à celle du *private equity* ?

La réglementation en matière d'investissement des supports financiers a évolué pour s'adapter aux nouveaux produits tels que les actifs numériques. Pourtant, l'allocation sur cette classe d'actifs est quasi inexistante : peu de sociétés de gestion proposent des supports incluant des actifs numériques.

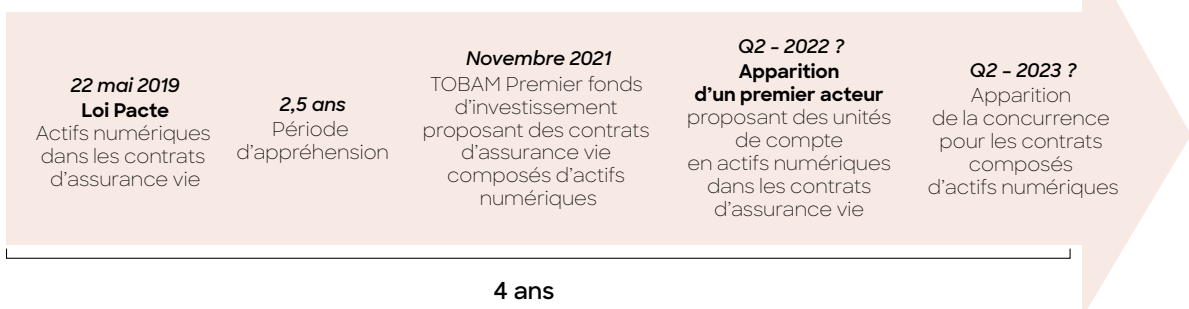
Quels leviers doivent être actionnés pour que ce nouveau produit soit pleinement pris en considération ? En comparant leur évolution à la précédente nouveauté qu'était le *private equity*, nous pouvons projeter son évolution dans le monde assurantiel. Tout comme la loi Pacte en 2019 pour les actifs numériques, la loi Macron a encadré juridiquement la présence du *private equity* dans les contrats d'assurance vie, en 2015. Après une période d'appréhension, un premier assureur a intégré une unité de compte de *private equity* dans l'un de ses contrats, ouvrant la voie à ses concurrents. Suivant ce schéma théorique, les actifs numériques se situent dans cette phase d'appréhension depuis 3 ans maintenant. A quelle échéance ces actifs basculeront dans leur phase de développement ? Quel assureur effectuera le premier pas ?

Il se pourrait toutefois que le véritable élément déclencheur soit le règlement MiCA, dont une version pour discussion a été adoptée en mars 2022 pour réglementer le marché des actifs numériques.

Private Equity



Actifs Numériques



Source Efama

Quid des NFT qui sont hors réglementation aujourd'hui ?

Certains actifs numériques restent cependant, à ce stade, hors du champ du projet de règlement MiCA :

Les instruments financiers « tokenisés », qui ont vocation à demeurer dans le champ de la directive MIFID ;

Les NFT (Non Fungible Tokens).

Ces derniers sont des actifs numériques au sens technique du terme. En revanche ils ne sont pas traités comme tels par la loi Pacte, puisque leur usage et leurs caractéristiques ne correspondent pas à la définition des actifs numériques posée par le Code Monétaire et Financier. Ces actifs numériques ne sont pas non plus couverts par le projet de Règlement MiCA, essentiellement du fait de leur caractère non fongible.

Leurs différentes formes (artistiques, collectables...), émetteurs et plateformes attirent aujourd'hui nombre d'investisseurs mais leur exclusion du cadre réglementaire applicable aux actifs numériques les cantonne à la qualification de droit commun bien meuble incorporel, un actif qui n'est pas ouvert à ce stade aux acteurs de l'assurance vie.

Cette qualification a néanmoins fait l'objet de discussions spécifiques en mars 2022 dans le cadre des discussions du règlement MiCA, qui pourrait évoluer et ouvrir de nouvelles perspectives aux acteurs de la finance de marché, dont ceux de l'assurance vie. Dans cette attente, le dynamisme de ce marché ne peut profiter que très indirectement aux assurés, lorsque les portefeuilles de fonds de *private equity* incluent des actions de plateformes offrant ces NFT.

La cinématique de la déclinaison opérationnelle : une professionnalisation nécessaire à chaque étape

Data providing et modélisation : variété des données, difficulté de la collecte, coût de sourcing et de traitement de la donnée

L'élargissement au capital investissement, à l'infrastructure et aux cryptomonnaies de l'éventail des classes actifs des unités de compte de contrats d'assurance-vie et de capitalisation est une réelle opportunité pour les assureurs mais il s'accompagne de difficultés dans la collecte de données pour les équipes de gestion et les équipes comptables.

TRAITER L'HÉTÉROGÉNÉITÉ DES SUPPORTS D'INVESTISSEMENT

Premier facteur de complexité : l'hétérogénéité des supports d'investissement. Cette variété impose une grande diversité de données nécessaires à la définition, à la classification et à la valorisation de ces actifs.

► Processus de valorisation et de comptabilisation

Les classes d'actifs, telles que le capital investissement, l'immobilier ou la titrisation, requièrent des processus de valorisation et de comptabilisation bien différenciés, qui dépendent des caractéristiques intrinsèques de la classe d'actif sous-jacente. Un investissement immobilier n'est pas à traiter de la même façon qu'un investissement dans une société non cotée, ni même qu'une opération de financement d'infrastructures.

Dans les opérations de capital investissement, il est ainsi nécessaire de suivre en hors bilan les engagements sur les souscriptions, de comptabiliser les appels de fonds et les distributions de capital avec un suivi

de l'engagement résiduel, de calculer le rendement interne des opérations. Dans les opérations immobilières, les charges et produits de la gestion commerciale sont à collecter, et les programmes d'amortissement sont à définir, en différenciant les composants de chaque opération. Quant aux projets d'infrastructure, il est nécessaire de suivre et de valoriser les opérations de financement.

► Transparence des investissements

A cela, s'ajoute désormais très régulièrement des qualifications complémentaires pour assurer la transparence des investissements, comme les données liées à l'ESG, en évaluant, par exemple, le caractère écoresponsable des programmes immobiliers, le critère « d'obligations vertes » des fonds de dettes, ou la prise en compte de la transition écologique des entreprises faisant l'objet de prises de participation.

► Diversité des enveloppes juridiques

Les supports eux-mêmes peuvent être construits sur base de divers types d'enveloppes juridiques telles que des ETF, des fonds de diverses natures UCITS ou AIF, avec une publication de données par transparence. L'acquisition de ces supports, à leur tour, peut prendre diverses formes : en pleine propriété (immeuble, prise de participation directe dans une société, seul ou en groupe) ou en part d'actif (OPCI ou FCPI). Les données disponibles et attendues dans chacun de ces cas sont radicalement différentes en quantité.

► **Diversité des contraintes réglementaires**

La géographie ajoute une dimension supplémentaire de diversité, car les réglementations locales définissent des règles propres qui peuvent impliquer des besoins additionnels.

Les investisseurs eux-mêmes sont assujettis à des organismes de tutelles différents et donc à des contraintes réglementaires différentes qui requièrent des données différentes, souvent calculées, pour les traitements administratifs et comptables des supports (fonds alternatifs, fonds UCTS, ETF), dans un contexte multi-réglementaire (Solvabilité 2, IFRS 9 ou encore PRIIPS).

► **Diversité des gestions**

Enfin, la gestion de ces supports requiert des solutions couvrant des besoins bien différents des autres avec un niveau de détail important : un gérant qui doit faire une « due diligence » sur une société dans laquelle il compte investir, n'a pas les mêmes besoins en matière de données qu'un comptable qui devra comptabiliser les différentes natures de flux correctement selon des normes comptables.

COLLECTER DES DONNÉES DE QUALITÉ

Un deuxième facteur de complexité est la réelle difficulté à collecter des données de qualité voire à les calculer, pour couvrir un ensemble hétérogène de besoins.

► Nature souvent privée des données

Certaines données sont, par nature, souvent privées car liées à des opérations particulières contractées de gré à gré. C'est notamment le cas pour les investissements immobiliers dont les caractéristiques ne sont ni publiques ni publiées, mais seulement connues des investisseurs et des promoteurs. Les investissements de titrisation, de dette ou de financement d'infrastructures gardent aussi leurs spécificités, chaque transaction étant unique. La collecte des données, souvent extraites de rapports papier, est encore très souvent manuelle.

Diversité des données selon la nature des actifs

Afin d'illustrer les défis de la collecte des données relatives à ces générateurs d'alpha, il est possible de citer quelques exemples de diversité des données en fonction de la nature des actifs :

Pour du capital investissement, les équipes de gestion réclament les éléments économiques sur l'activité de la société (bilan comptable, avec EBITDA, chiffre d'affaires dont business récurrent et nouveaux noms signés, business plan, cash flows, churn rate, durée d'engagement contractuel...) tandis que les équipes comptables ont besoin des clauses contractuelles qui définissent la rémunération des investisseurs avec la *waterfall* ainsi que le détail des flux de *capital calls* et des distributions.

Pour l'immobilier, il est nécessaire de collecter les charges et les produits en intégrant des taux de TVA différenciés par nature et par pays, de déterminer les amortissements différenciés par composant, d'établir des valeurs d'expertise le plus régulièrement possible et de les challenger (exemple : proxys basés sur des indice des baux).

Pour les opérations de titrisation ou de financement, chaque investissement a des métriques propres et donc des données spécifiques à définir, à normaliser et à recueillir. Là encore, il n'existe pas de norme et parfois même les systèmes métriques ajoutent de la complexité. Par exemple, l'évaluation d'une production forestière peut être faite en stère de bois, ou mètre cube, ou en pieds cubiques, sans même parler de l'essence de bois elle-même.

► **Cas des données publiques**

Lorsque l'information est publique, par exemple dans le cadre réglementaire de l'ESG, qui est en train de se mettre en place, alors la multiplicité et la diversité des sources (plus de 25 sources pour l'ESG en Europe) viennent complexifier l'accès à la donnée.

Des grands acteurs généralistes diffuseurs de données comme Bloomberg ou Refinitiv, des fournisseurs d'indices comme MSCI avec SustainAnalytics, et des agences de notation voire des Bourses (LSE, Deutsche Börse) interviennent. Mais les données peuvent être aussi fournies par d'autres acteurs, comme les fintechs (weefin par exemple) ou les asset managers (Amundi ou BlackRock).

Dans ce marché en cours de construction, un mouvement de consolidation est à l'œuvre : Sustainalytics racheté par MorningStar, TrueValue par Factset, TruCost par S&P ou encore Vigeo-Eiris par Moody's. Ce mouvement conduira probablement à des restructurations d'offres, tant commercialement que techniquement. Pas de quoi faciliter la stabilité des formats, des contenus, des protocoles et des données elles-mêmes.

Cet éclatement des sources, lié à des marchés de niche - acteurs spécialisés sur des champs sémantiques ESG, acteurs sur des champs encore plus spécialisés tels que la biodiversité ou le carbone, acteurs sur des typologies de services (données brutes, analyses de portefeuille, rating, screening, controverse...) - ajoute encore de la complexité.

► **Périodicité de publication, sources papier**

La régularité de publication des données est aussi très variable, voire aléatoire, et même si des processus de collecte tendent à être saisonnalisés, ils ne sont pas tous synchronisés.

Lorsque les éléments sont recueillis, ils sont à gérer manuellement car les informations sont fournies sous forme de rapport papier, nécessitant transcriptions, saisies et donc vérifications. La nature des informations fournies est souvent déclarative et rarement des justificatifs sont demandés pour attester de la véracité des affirmations. Il y a aussi une absence de normalisation tant dans la nature même des données, que dans les formats, que dans la fréquence de mise à jour, que dans les protocoles d'échange, que dans les calculs.

► **Des données maison dans certaines sociétés de gestion**

Enfin, les sociétés de gestion peuvent aussi décider de définir leurs propres règles de calcul, pouvant conduire à une certaine opacité car la comparaison est rendue difficile.

LIMITER LES COÛTS D'ACQUISITION ET DE TRAITEMENT

Troisième constat : le coût élevé de ces données tant à l'acquisition qu'au traitement.

► A l'acquisition

Toute la profession, hormis les fournisseurs de données, critique les coûts prohibitifs des données. Les dépenses engagées pour l'acquisition de données ESG ont ainsi connu un important essor, passant, selon la société de conseil Opimas, de 300 millions de dollars en 2016 à près de 900 millions en 2019. Sur un périmètre plus large, UBS évalue de son côté le marché des données et services ESG à plus de 2 milliards de dollars. Ce montant pourrait, selon ses estimations, dépasser les 5 milliards d'euros de chiffre d'affaires mondial d'ici à 2025.

► Au traitement

Les sources d'inflation des coûts sont nombreuses.

- Il faut s'assurer d'une complétude, si possible en s'alimentant auprès de sources multiples.
- L'hétérogénéité des données récupérées entraîne un besoin d'homogénéisation, par exemple pour convertir des valeurs énergétiques diverses comme des kWh et des tep (tonne équivalent pétrole).
- L'absence de normalisation des formats et des protocoles nécessite des traitements différenciés d'intégration puis de contrôle. Chaque format évolue indépendamment, donc la maintenance est importante.
- Enfin, la volonté de nombreux acteurs de se différencier entraîne souvent la production de restitutions ad-hoc avec des critères propres de classement, selon les classes d'actifs, les législations, mais aussi en fonction des clients.

Cette complexité fait naître le besoin d'outils qui permettent, en amont, de traiter la collecte de la donnée, sa mise en qualité et sa rediffusion : les EDM sont les outils appropriés pour cela. En aval, il convient de traiter les données brutes, récupérées et mises en qualité, de façon différenciée en fonction des besoins, par

exemple, du front-office et du back-office. Enfin il faut restituer toute cette valeur ajoutée sous forme de rapports, parfois réglementaires et en permanence à destination des clients qui sont particulièrement exigeants eu égard aux sommes investies.

BÂTIR UN MODÈLE DATA CENTRIC

Ainsi, apparaît la nécessité de bâtir la pyramide à trois étages d'un modèle data centric :

- du *data management* centré sur la donnée,
- du *data enrichment* centré sur le métier
- et de la *data visualisation* centrée sur le client.

En complément, Big Data et IA (intelligence artificielle) doivent permettre de réduire les opérations manuelles. Deux exemples : scanner des documents papier pour en extraire des données exploitables ; explorer les sites de sociétés afin d'en extraire des données à la source.

A défaut d'une automatisation totale, ces processus peuvent être complétés par de la main d'œuvre off-shore, pour enrichir et corriger les données intégrées.

Fonds de *private equity* : quelles solutions pour dématérialiser la souscription ?

La démocratisation des fonds de *private equity* est un processus à l'œuvre depuis maintenant plusieurs années. Le non coté a séduit les investisseurs retail qui ont vu en lui un investissement décorrélé des marchés cotés et source de rendement et de sens pour leur épargne. En effet, les problématiques liées au réel ne sont plus l'apanage des investisseurs institutionnels, et les investisseurs particuliers se saisissent des thématiques actuelles relatives au financement de l'économie et à la transition vers une économie responsable. Cette thématisation de l'investissement est symptomatique des fonds de *private equity*, qui permettent justement de financer l'économie réelle tout en respectant les pratiques d'investissement socialement responsables.

L'enjeu de cette démocratisation du non coté est d'optimiser et simplifier le processus de souscription des fonds. Cela implique d'identifier les contraintes opérationnelles qui pèsent sur l'expérience client : étapes, nombre de documents à fournir, lourdeur administrative, documentation à lire par le client, documents à signer... En particulier, la signature du bulletin de souscription est un processus long et à la confluence de plusieurs fonctions : conformité, relations investisseurs, secrétariat général, direction financière, IT/digital, dépositaire et distributeur, le tout en accord avec la réglementation.

La dématérialisation de la souscription s'inscrit dans le contexte plus large de la digitalisation du non coté et en particulier de ses opérations de middle et de back-office : valorisation, tenue de registre des comptes, comptabilisation, conservation des titres, reporting aux investisseurs, reporting réglementaire, etc. Cette transformation digitale permettrait aux fonds de *private equity* de réduire leurs coûts, de gagner en efficacité opérationnelle, et d'allouer du temps à des activités plus importantes comme l'identification des cibles d'investissement. Parmi les acteurs de la place offrant des solutions dématérialisées, on compte Mipise,

proposant une solution SaaS, la RegTech Governance.io, Liferay, la fintech Airfund ou encore Utocat. Les services proposés sont multiples : collecte et analyse de données, vue globale sur les actifs détenus, communication client, contrôle des transactions, gestion des documents.

Concernant la tenue des registres de titres, les solutions fondées sur la blockchain suscitent un intérêt croissant. Elles permettent d'accroître la sécurité, la traçabilité, la mise à jour récurrente et le partage d'informations avec les différentes parties prenantes. Une initiative de la place, soutenue par l'Association Française des Professionnels de Titres (AFTI), a fait naître la plateforme Registraccess, qui utilise la technologie Distributed Ledger/Blockchain pour digitaliser les ordres de mouvement (ODM) et la tenue de registre des détenteurs de titres non cotés. Elle permet de raccourcir les délais de traitement et d'automatiser la transmission des documents, tout en respectant leur sécurité et leur confidentialité.

Ajout de nouveaux sous-jacents : le défi du passage d'ordres et de l'alimentation du passif

La chaîne de traitements des unités de compte a été construite historiquement sur une offre quasi exclusive d'OPCVM. Les solutions de gestion des unités de compte devaient donc traiter une offre de produit relativement simple, avec des enjeux forts liés aux volumes importants d'ordres, à l'automatisation des processus et à l'analyse des écarts actif/passif.

L'intégration de sous-jacents innovants dans la chaîne de traitements des unités de compte a des impacts de bout en bout de la chaîne opérationnelle. La diversité des produits entraîne des besoins accrus de flexibilité et de configuration.

Enregistrement des ordres clients dans les frontaux et les outils passifs de l'assureur

La demande de souscription pour un produit est initiée par le client assuré à partir du portail client mis à disposition par l'assureur. Les fonctionnalités attendues côté portail doivent permettre au client de consulter et gérer ses contrats, de visualiser ses positions, d'initier un passage d'ordre ou de consulter des propositions d'investissement. Les ordres clients sont ensuite enregistrés dans l'outil de passif qui permet de gérer les contrats d'assurance.



Exemples d'impacts

Avant de proposer des produits à ses clients, l'assureur doit s'assurer de la bonne connaissance du fonctionnement des produits et des risques associés. Il est donc nécessaire d'intégrer les spécificités des sous-jacents ciblés à toutes les étapes du parcours client de souscription : questionnaire KYC, présentation des données référentielles, contrôles réglementaires (MiFID).

Lorsqu'un assureur propose des Fonds d'Assurance Spécialisés (FAS) au Luxembourg, il doit permettre à ses clients de passer des ordres au sein de son fonds. Ainsi, lorsque la fonctionnalité lui est proposée depuis un portail client, il est important d'assurer les contrôles de conformité vis-à-vis du Commissariat Aux Assurances (CAA).

Préparation des ordres pour prendre en compte les règles de marché (Actif)

Pour faciliter les investissements de ses clients, l'assureur met en place des conditions d'investissement spécifiques au passif permettant de s'affranchir des règles de marché (minimum de souscription, nombre de décimales autorisées...). La préparation des ordres de marché permet d'agréger/netter les ordres clients reçus pour un même support et d'adapter l'ordre résultant pour qu'il respecte les règles du marché.



Exemples d'impacts

Pour le marché primaire des produits structurés, il n'est pas rare que l'assureur précommande une enveloppe sans attendre les souscriptions de ses clients. Le moteur de préparation des ordres de marché doit alors prendre en compte l'existence de l'ordre anticipé pour ne pas passer un ordre sur le marché s'il est possible de déduire la souscription du client de l'enveloppe restant disponible.

La gestion des SCPI nécessite des données référentielles spécifiques (date de jouissance, loyers prévisionnels...). Selon la stratégie mise en place par l'assureur, les ordres clients peuvent se traduire par des ordres passés sur le marché ou par des transferts internes sur le même principe que les ordres anticipés pour les produits structurés.

Transmission des ordres marchés vers les banques dépositaires et validation des exécutions

Un assureur opérant des UC est très souvent connecté à plusieurs banques dépositaires, et les formats d'échange avec ces banques peuvent varier d'une banque à l'autre. Certaines banques imposent un format spécifique, d'autres permettent de communiquer avec le format Swift mais il peut toujours y avoir des subtilités dans l'utilisation de ce format standard selon les banques. Les fonctionnalités clés sont donc de pouvoir transformer les messages et de les router vers le bon dépositaire selon le type de produit.



Exemples d'impacts

La transmission d'ordres sur ETF peut se faire dans différents formats selon les banques, parfois en considérant que les ETF sont des fonds (messages 502/509/515), parfois en considérant qu'ils sont plus proches de la classe Action (messages 54X). Il est ainsi nécessaire de pouvoir configurer finement la gestion des messages par type d'actif et par banque dépositaire.

Les ordres de type *private equity* sont encore faiblement automatisés faute de format standard. La transmission d'ordres doit pouvoir se faire en mode semi-manuel via bulletins de souscriptions envoyés par email lorsqu'il n'est pas possible d'automatiser davantage.

L'arrivée de nouveaux actifs numériques / cryptomonnaies s'accompagne de nouvelles technologies avec la possibilité d'utiliser des solutions type Blockchain pour la transmission des ordres.

Référentiels, tenue de positions, comptabilisation, analyse d'écart Actif/Passif

Au-delà du passage d'ordres, la prise en compte de nouveaux sous-jacents dans les SI nécessite des solutions suffisamment souples pour pouvoir faire évoluer la gestion des référentiels, la tenue de positions, la valorisation et la comptabilisation. Les écarts actif/passif doivent pouvoir être analysés finement également selon les caractéristiques propres de chaque actif/sous-jacent.



Exemples d'impacts

L'intégration de titres vifs dans la chaîne opérationnelle UC entraîne un besoin de gérer potentiellement des exécutions partielles, avec des complexités additionnelles pour réaliser l'analyse des écarts actif/passif.

Pour la valorisation de ses positions à l'actif, l'assureur doit revoir sa *pricing policy* pour prendre en compte des cours spécifiques (ETF...) par type de produit ou pour mettre en place des processus de récupération de cours spécifiques lorsque les actifs ne sont pas ou peu cotés (*private equity*).

Les spécificités des produits en matière de comptabilisation doivent également être intégrées (gestion des appels de fonds pour le *private equity*, gestion des SCI, des SCPI...).

Les plateformes digitales permettant de répondre aux exigences KYC

Il est aujourd'hui impossible de conclure des contrats sans l'avis et la validation de son département conformité qui applique la politique LCB-FT. Les régulateurs ont imposé ces dernières années de plus en plus de contraintes pour protéger les clients finaux, et sont vigilants sur ce sujet pour éviter des crises structurelles.

Les changements récents dans la conformité sont coûteux et chronophages pour l'industrie de la gestion d'actifs. Le secteur a pris un virage drastique, laissant derrière lui un processus « tout papier » pour passer au « tout digital ». Cette transition a été réalisée avec un cahier des charges strict. L'important était d'accéder à la bonne information, à jour, le plus rapidement possible, de façon ultra-sécurisée et arrêter les multitudes d'échanges de courriels.

Les plateformes peuvent fonctionner comme un « LinkedIn » qui permet de se connecter directement à son client ou son fournisseur de fonds. Elles permettent d'accéder au KYC et aux documents, de remplir les rapports pour les régulateurs et d'automatiser les campagnes de suivi. Le gain de temps pour effectuer les due diligences peut ainsi atteindre jusqu'à 80% par rapport à la moyenne du marché. Concrètement une banque privée ou un assureur n'a plus à remplir les nombreux questionnaires envoyés par toutes les contreparties, il partage son profil et, lui aussi, gagne un temps précieux !

Plus de sociétés sont utilisatrices et actives, plus les interactions sont importantes. L'avantage est de pouvoir personnaliser ses demandes selon ses besoins. Cela ne nécessite aucun changement de processus, mais bien de transformer les tâches administratives et redondantes liées à la conformité en une simple démarche !

Les retours clients ont permis le développement de nouvelles fonctionnalités répondant à leurs besoins. Exemples récents : un API pour Salesforce, un outil pour le rapport de vente en dehors du marché cible mais aussi un module sur l'ESG.

Pour sa part, Iznes réalise un KYC complet sur les investisseurs rejoignant la *market place* au titre de la réception / transmission d'ordres ; cette donnée reste néanmoins la propriété de l'investisseur qui la met à disposition des sociétés de gestion de son choix lors de l'entrée en relation. La société de gestion peut faire à ce stade une demande d'information complémentaire. Dans ce modèle, le KYC et ses mises à jour ne sont réalisés qu'une seule fois par les investisseurs. C'est un soulagement pour tous les participants.

Conclusion

Le ton est donné : les épargnants attachent désormais autant d'importance au fait que leur investissement prenne de la valeur, qu'au fait qu'il ait du sens. Les possibilités offertes par les unités de compte permettent de répondre à ce besoin, d'autant plus que les canaux de distribution de ces supports d'investissement se diversifient et touchent dorénavant une clientèle plus large, plus jeune. Le cadre réglementaire joue également un rôle de catalyseur dans la diversification des sous-jacents pouvant intégrer les univers d'investissement des produits d'assurance-vie. L'assureur se trouve maintenant dans une position où il doit piloter son offre afin de faire écho à la demande des épargnants.

Jusqu'à-là, la conception des supports éligibles aux contrats d'assurance-vie était totalement à la main des sociétés de gestion. Celles-ci concentraient l'expertise technique nécessaire à la structuration puis à la gestion des supports au sein d'un portefeuille. Le fort développement de la gestion déléguée illustre l'attrait des épargnants pour cette expertise, tout en renforçant le rôle de la société de gestion dans la chaîne de valeur. Face à ce phénomène, les assureurs choisissent progressivement de se doter d'une capsule de pilotage de leurs partenaires émetteurs, voire de s'immiscer en tant que co-concepteurs des supports d'investissement.

Cette évolution du rôle de l'assureur trouve aussi sa source dans les programmes value for money, au cœur des attentions cette année, sous l'impulsion des régulateurs. Ils consistent à évaluer la qualité des services apportés par les acteurs de la chaîne de valeur épargne, au vu des frais imputés au

client final, l'épargnant. Un parcours client rapide et simplifié, en selfcare, une gestion de portefeuille assistée voire déléguée, une sélection plus fine des supports composant les univers d'investissement... ce sont autant de services qui viennent enrichir la proposition de valeur de l'assureur. D'une offre presque exclusivement construite sur le produit, l'assureur se tourne vers un modèle économique hybride, combinant produit et service.

Pour réussir cette transition, l'assureur change graduellement sa stratégie vis-à-vis des autres acteurs de l'écosystème. D'un modèle purement concurrentiel, il s'oriente vers un modèle plus ouvert et raisonne par partenariats, comme on peut l'observer avec les plateformes de distribution, par exemple. Après cette mutation, désormais largement initiée, quelle forme aura ce nouvel écosystème ?

Choisir SeaBird

Partenaire conseil des métiers de l'Assurance

Engagé depuis plus de 15 ans auprès des acteurs de l'Assurance, SeaBird s'appuie sur la richesse et la complémentarité des expertises financières et actuarielles de ses 200 consultants spécialistes pour accompagner ses clients dans leurs projets de transformation stratégique, organisationnelle ou réglementaire, de digitalisation des systèmes d'informations et des processus métiers et d'amélioration de la performance. Nous nourrissons également les réflexions de nos clients sur leurs stratégies de développement et l'évolution de leurs métiers : SeaBird organise chaque année des conférences, publie des guides relatifs aux évolutions et aux enjeux du secteur. En qualité d'organisme de formation, SeaBird contribue enfin au développement des compétences de ses clients.

Associé à tous les moments clés de leurs projets, SeaBird est un partenaire inspirant, un facilitateur et un accélérateur pour répondre aux ambitions des acteurs de l'Assurance. Notre intime connaissance opérationnelle des métiers de l'Assurance nourrit notre vision et apporte la garantie de solutions concrètes et pérennes.

Découvrez

LES CHIFFRES CLÉS

de SeaBird

Vos contacts



Mathilde des Courtis

Directrice Offre
Transformation
06 80 37 85 56

mdescourtis@seabirdconseil.com



François de Bosschère

Associé en charge
du Business Development
06 99 32 20 09

fdebosschere@seabirdconseil.com

Nos partenaires pour cette publication

Aramis

Aramis rassemble une quarantaine d'avocats, dont 10 associés, spécialisés dans des pratiques qui recouvrent aujourd'hui une très large palette des besoins d'entreprises françaises et internationales. La vocation d'Aramis est de fournir à travers une plateforme souple, réactive et totalement dédiée à ses clients, une prestation juridique répondant aux plus hauts standards de qualité dans l'ensemble des branches du droit des affaires français et européen, sur des opérations nationales et transfrontalières.

Parmi ses équipes, Aramis compte 9 avocats, dont Anne-Hélène Le Trocquer (M&A/PE), spécialisés dans le domaine de la Tech, du Digital et de la Data. Le cabinet est reconnu comme l'un des leaders du marché sur les activités de paiement électronique et de monétique, sur les plans réglementaires et contractuels. Aramis accompagne ainsi les entreprises pour leurs dossiers d'agrément et conformité lutte anti-blanchiment et est par ailleurs l'interlocuteur de l'ACPR, la Banque de France et la Direction Générale du Trésor pour les travaux de place dans ces domaines et les actions de lobbying.



www.aramis-law.com

Votre contact



David Roche
roche@aramis-law.com



Anne-Hélène Le Trocquer
letrocquer@aramis-law.com

IZNES

IZNES est la première place de marché européenne de fonds utilisant la technologie blockchain. IZNES offre une alternative disruptive aux canaux traditionnels et permet aux investisseurs institutionnels de souscrire directement à tous types de fonds français, luxembourgeois et irlandais auprès des sociétés de gestion, y compris dans les fonds d'actifs réels. L'utilisation de la technologie blockchain d'IZNES permet un circuit court et améliore l'efficacité opérationnelle, réduit les coûts et offre aux acteurs un niveau optimal de sécurité et de résilience informatique grâce aux dernières technologies.

IZNES a été conçue par des sociétés de gestion et des investisseurs institutionnels pour leurs propres besoins. Les actionnaires d'IZNES sont aujourd'hui : le groupe APICIL, Arkéa IS, Candriam, La Banque Postale AM, La Financière de l'Echiquier, Generali, Groupama AM, OFI AM et SG29 Haussmann. Cet actionnariat permet d'élaborer des services répondant au mieux aux attentes du marché et de garantir qu'IZNES reste au service des sociétés de gestion et des investisseurs, toujours dans le respect des réglementations en vigueur. IZNES a été agréé par l'ACPR et l'AMF en tant qu'Entreprise d'investissement régulée et a été autorisée au Luxembourg et en Irlande.



Votre contact



Christophe Lepitre
christophe.lepitre@iznes.io



Valérie Gilles
valerie.gilles@iznes.io



Experts indépendants de la distribution mondiale de fonds, MFEX by Euroclear offre une solution complète aux sociétés de gestion et aux distributeurs. Avec des actifs combinés sous administration de 3 100 milliards d'euros, MFEX by Euroclear est l'une des principales plateformes internationales de fonds B2B et leader sur le marché français des assureurs vie. Plus de 2 000 clients institutionnels (comprenant banques et compagnies d'assurance) ont accès à l'une des plus grandes bibliothèques de fonds au monde, avec 120 000 fonds provenant de plus de 2 500 sociétés de gestion. MFEX by Euroclear offre une transparence totale entre distributeurs et sociétés de gestion, des services innovants en matière de data ou d'ESG et des solutions de digitalisation du KYC à travers sa filiale Global Fund Watch.



www.mfex.com

Votre contact



Raphaël SIMON

raphael.simon@mfex.com



NeoXam, leader de l'édition de solutions logicielles dans le secteur financier, est au service de plus de 150 sociétés clientes, présentes dans 25 pays. NeoXam fournit des solutions fiables et flexibles, qui traitent une valeur d'actifs de plus de 15 000 milliards de dollars par jour et qui sont utilisées par plus de 10 000 personnes. Grâce aux talents de ses équipes et à une démarche transparente, NeoXam aide les professionnels du Buy-Side et du Sell-Side à s'adapter aux profondes évolutions du monde de la finance, à davantage satisfaire leurs clients et à se développer. NeoXam s'appuie sur 500 collaborateurs basés à Paris et dispose de 14 bureaux à travers le monde.



www.neoxam.com

Votre contact



Xavier Borderies

xavier.borderies@neoxam.com

Quantalys

Quantalys appartient groupe Harvest Fidroit Quantalys. Fintech leader en France pour les logiciels dédiés aux métiers du patrimoine et de la finance, le groupe accompagne tous les professionnels du patrimoine et de la finance dans leurs missions de conseil avec des solutions couvrant toute la chaîne de valeur patrimoniale. Le groupe imagine et conçoit des solutions digitales, décrypte et rend accessible l'information indispensable pour éclairer les décisions patrimoniales. Spécialiste indépendant de la donnée financière, de l'analyse et de la notation financière et extra-financière des produits financiers, le groupe Harvest Fidroit Quantalys s'appuie sur sa base de données unique et propriétaire de plus de 150 000 produits financiers pour permettre la construction automatisée de portefeuilles efficaces sur mesure.

Cette base de données propriétaire est aussi l'une des plus complètes en France pour la donnée ESG: la récupération auprès des 1000 sociétés de gestion partenaires de l'ensemble des informations disponibles, leur analyse, leur classification et leur normalisation sont au cœur des processus de diffusion des informations sur la qualité ESG des fonds communs de placement aux principaux acteurs de l'industrie.

Référent dans l'accompagnement des professionnels du patrimoine et de la finance qui veulent développer un conseil à forte valeur ajoutée avec plus de 4 000 sociétés clientes, le groupe créé il y a plus de 30 ans propose un ensemble de services logiciels et services plébiscité par la profession. Le groupe Harvest Fidroit Quantalys emploie aujourd'hui plus de 400 collaborateurs et est présent en France, en Italie et au Luxembourg.

 www.harvest.fr

Votre contact



Pierre Miramont

pmiramont@quantalys.com



Didier Lombard

dlombard@quantalys.com

VERMEG

VERMEG est un éditeur de solutions logicielles spécialisées, couvrant les principaux marchés des services financiers : banque, gestion de patrimoine et d'actifs, et assurance. Ses solutions métiers ont été conçues pour répondre aux enjeux d'une transformation actuelle et future de l'industrie de la finance, mais aussi pour accompagner ces acteurs dans la refonte de leurs systèmes d'information ; à travers la réduction de leurs coûts, la maîtrise de leur time-to-market et la modernisation de leurs systèmes d'information.

VERMEG fournit non seulement des solutions logicielles standards, capables de répondre aux besoins d'évolution, de transformation et de digitalisation mais aussi des solutions sur mesure, s'appuyant sur ses propres outils, ses compétences projet, sa propre expérience d'éditeur et son expertise métier. VERMEG compte 1700 collaborateurs, et soutient aujourd'hui l'activité de plus de 550 clients répartis dans 40 pays.

 www.vermeg.com

Votre contact



Cédric Cajet
ccajet@vermeg.com

Notes

A series of horizontal dotted lines for writing notes.

SeaBird

www.seabirdconseil.com

Suivez-nous :  [linkedin.com/company/seabird-consulting](https://www.linkedin.com/company/seabird-consulting) |  [@SeaBirdC](https://twitter.com/SeaBirdC)