Comment les fintechs ont bouleversé le secteur de l'Épargne ?

Les fintechs ont pris d’assaut le marché de l'Épargne. Leur objectif ? Accompagner les épargnants dans leurs investissements, leur proposer de nouveaux produits, des parcours digitalisés, intuitifs et simplifiés.

Temps de lecture : minute

---

15 décembre 2022

Pour comprendre en quoi les fintechs ont renversé les codes traditionnels des finances personnelles, Maddyness s’est rapproché de Sébastien d’Ornano, Président de Yomoni, Kristen Charvin, Déléguée Générale de France Fintech, ainsi qu’Arnaud Gihan, responsable de l'activité iShares chez BlackRock en France.

Optimiser la rentabilité des produits financiers en mettant fin à la banque universelle

C’est un fait : les français sont de bons épargnants. Cette épargne irrigue les produits d’investissements que les banques recommandent : PEA, PER et Assurance-Vie n’en sont que des illustrations. À ce titre, la vision française de la banque est presque une exception culturelle : notre banque, souvent héritée d’une tradition familiale, peut tout faire. " *Nous avons, dans la configuration française, une vision de banque universelle.* " explique Sébastien d’Ornano, Président de Yomoni. " *En effet, la banque gère nos compte-courants, nos crédits, nos cartes et bien sûr notre*

épargne. Les anglo-saxons eux ont généralement deux établissements financiers : celui du quotidien et celui pour gérer l'épargne long terme et investir ".

Avoir plusieurs établissements financiers est un changement d'ampleur que poussent les startups comme Yomoni, leader de la gestion d'épargne en ligne. " *Pour bien investir, il faut disposer d'un gérant d'épargne indépendant et spécialisé pour vous conseiller sur les bons supports d'investissements.* " ajoute Sébastien D'Ornano. " *C'est compliqué pour beaucoup de conseillers de connaître le contenu des produits d'épargne alors qu'ils doivent connaître toutes les offres, même les forfaits mobiles* ". En effet, un conseiller bancaire est par définition un généraliste ; la palette est large donc il est moins évident d'être expert sur le contenu de chaque offre, d'autant plus lorsque l'on parle d'instruments financiers.

" *Le client était habitué au guichet unique, avec un conseiller en agence qui lui proposait une multitude de produits bancaires ou assurantiels ''maison''.* " *complète Kristen Charvin, Déléguée Générale de France FinTech.* " *Rappelons que les fintech se sont historiquement positionnées sur des verticales : épargne, paiement, assurance, … pour offrir surtout des expériences utilisateurs innovantes grâce au numérique. Dans le secteur de l'épargne, certaines fintech proposent des parcours ''de bout en bout'' en accompagnant le client tout au long de son processus d'investissement. D'autres développent des ''briques'' spécifiques : entrée en relation, identification des besoins, proposition d'une solution, gestion du portefeuille, … destinées aux institutions financières. Dans tous les cas, cela permet à l'épargnant de bénéficier d'une meilleure expérience* ".

À ce titre, l'épargnant peut trouver plusieurs types de partenaires d'investissement sur internet : courtiers, conseillers en investissement financier ou société de gestion. C'est le cas de Yomoni. Le statut de société de gestion agréée par l'AMF permet non seulement de proposer la

plus large gamme de solutions, de gérer les comptes de ses clients, mais aussi et surtout, de créer ses propres produits d'investissement. Ainsi, de ne pas dépendre d'un acteur tiers pour concevoir des allocations.

L'épargnant définit son appétence au risque sur la plateforme, son horizon d'investissement, puis le gérant s'occupe du reste. Vous lui confiez un mandat pour piloter votre épargne.

" *En déléguant vos choix d'investissement à des experts comme Yomoni, vous regagnez du temps pour vous* " résume Sébastien d'Ornano. " *Nous avons deux types de clients qui se détachent : d'une part, les CSP + trentenaires qui démarrent leur épargne long terme avec nous. Ils ont du temps devant eux et apprécient la simplicité de la plateforme. D'autre part, des quadra / quinqua' et plus qui ont des patrimoines plus conséquents. Ils ont été généralement assez déçus des rendements de leur banque et viennent challenger leurs produits. Ils apportent d'abord une petite partie de leur épargne, pour tester, puis se laissent convaincre : nous battons les performances de plus de 95% des fonds traditionnels à risque égal, grâce à des frais deux fois moins élevés. C'est très souvent un argument imparable !* ".

Bien sûr, tout cela n'est pas garanti, car les performances passées ne préjugent pas des performances futures et qu'investir comporte des risques de perte en capital.

Pourquoi les fintechs challengent-t-elles le monde de l'épargne ?

La banque physique souffre de coûts structurels importants. Pour compenser des frais très peu élevés sur les cartes bleues et la gestion des comptes courants, elle opte pour des frais importants sur les produits d'épargne (frais d'entrée, frais de gestion, frais d'arbitrage etc …).

La technologie des produits proposés par les acteurs en ligne comme Yomoni explique également des prix moins élevés. En effet, l’investissement sur des ETF (Exchange Traded Fund) dispose de frais plus faibles. Cela améliore naturellement la rentabilité des investissements. Les ETF sont des fonds d’investissement (composés de centaines d’actions ou d’obligations) qui répliquent un indice boursier. " *Présents sur les marchés depuis trente ans, les ETF ont contribué à démocratiser l’accès à l’épargne en rendant l’investissement plus abordable pour un large éventail d’investisseurs* " explique Arnaud Gihan, responsable de l'activité iShares chez BlackRock en France. " *Gérés de manière automatisée afin de répliquer la performance d’un indice (actions ou obligataire), ces fonds bénéficient d’une structure de coûts faible et constituent des briques d’investissement transparentes, liquides et modulables pour constituer des portefeuilles diversifiés. Dans ce contexte, de plus en plus d'investisseurs particuliers se tournent aujourd’hui vers les marchés via les ETF.* "

Une émergence qui favorise la multiplication des acteurs au service de la démocratisation de l’épargne

Avec les fintechs, la réduction des frais s’accompagne d’un accès facilité à des produits d’investissement grâce à un parcours client simplifié (digitalisation, gamification, prise de contact téléphonique rapide, …), une plateforme intuitive, des conditions d’entrée plus accessibles (pas de frais d’entrée, absence de montant minimal à investir, …).

Lors de ce parcours, le futur investisseur peut être accompagné par un conseiller et être " *profilé* " par l’application. Les produits proposés seront différents selon l’âge, la sensibilité aux risques, l’expérience en termes d’investissements et les projets selon leur temporalité. " *Pour un investisseur, il faut d’abord se fixer un objectif, se fixer dans le temps* "

affirme Arnaud Gihan de BlackRock. " *Pour la génération Y, on a du mal à parler de l'épargne à long terme. Mais évoquer des besoins dans 10 ou 20 ans, c'est important. Il existe une infinité de portefeuilles. Il faut donc calibrer le plus adapté par rapport à son profil* ".

Des changements majeurs sont à constater dans le choix des investissements réalisés par les particuliers. En effet, les investissements intégrant des critères ESG, c'est-à-dire écoresponsables et durables (énergies renouvelables, smartcities, …) sont de plus en plus demandés par les clients, et de plus en plus accessibles auprès des fintechs.

" *C'est justement la capacité d'investir sur le long-terme qui place le thème de la durabilité sur le devant de la scène. Le changement climatique nous concerne tous, mais les jeunes, les millenials ou la génération Y, sont parmi ceux qui expriment le plus clairement la nécessité d'une action urgente pour relever l'un des plus grands défis de leur génération.* " *précise Arnaud Gihan.*

" *Ces arbitrages vers des supports plus responsables et plus durables doivent se faire en cohérence*. " ajoute Sébastien d'Ornano. " *une grande majorité d'épargnants souhaite profondément intégrer des critères de durabilité, mais elle nous demande aussi de faire prospérer son épargne. Nous tentons, chez Yomoni, de trouver le meilleur des deux approches* ".

Cette diversification montre une appétence plus importante de l'épargne pour les Français, qui sélectionnent leurs produits d'investissements grâce à des offres plus adaptées, plus personnalisées et plus transparentes. " *Il n'est pas si facile d'obtenir des informations dans le domaine des produits financiers.* " affirme Sébastien d'Ornano. " *On devrait commencer par donner à l'épargnant une vision claire de ce qu'on lui propose, combien cela coûte et rapporte, et à quel niveau de risque cela correspond. Par exemple, chez Yomoni, nous expliquons facilement pourquoi nos frais sont de 1,6% : 0,6% sont liés à l'assureur, 0,7% sont*

relatifs pour notre travail, et 0,3% proviennent du coût des produits. Nous sommes transparents sur nos coûts, et les clients comprennent : avec une plateforme digitale, il n'y a pas de réseau d'enseignes physiques, pas de belles vitrines. L'intégralité de la valeur ajoutée des produits peut aller aux clients ".

" *Il est vrai que la connaissance financière des français est souvent qualifiée d'insuffisante. Par exemple, il n'y a pas de système de retraite par capitalisation, donc pas de nécessité à gérer leur épargne long termes eux-mêmes.* " conclut Kristen Charvin, Déléguée Générale de France FinTech. " *A leur arrivée sur le marché les fintech -comme les robo-advisors- se sont positionnées en concurrence directe des banques et des assureurs. Mais en proposant de nouvelles approches, que ce soit en termes de parcours ou d'offres, elles ont créé une certaine émulation et ont contribué à faire évoluer les pratiques du secteur. Pédagogie et gamification, segmentation des clientèles et granularité des offres plus qualifiés, meilleur suivi, échanges plus réguliers et simplifiés, accessibilité à certains produits d'investissement autrefois réservés à une clientèle aisée (via les suivis d'allocation automatisés à coût réduit), transparence sur les frais, sont autant d'exemple de leur réelle contribution à la démocratisation des produits d'épargne et d'investissement en France. Les acteurs traditionnels ont sû s'adapter, faire évoluer leurs pratiques et leurs produits. Ils utilisent également des solutions de fintech, devenues leurs partenaires !* ".

Envie d'en savoir plus sur Yomoni et ses fonctionnalités ?

Article écrit par Maddyness avec Yomoni