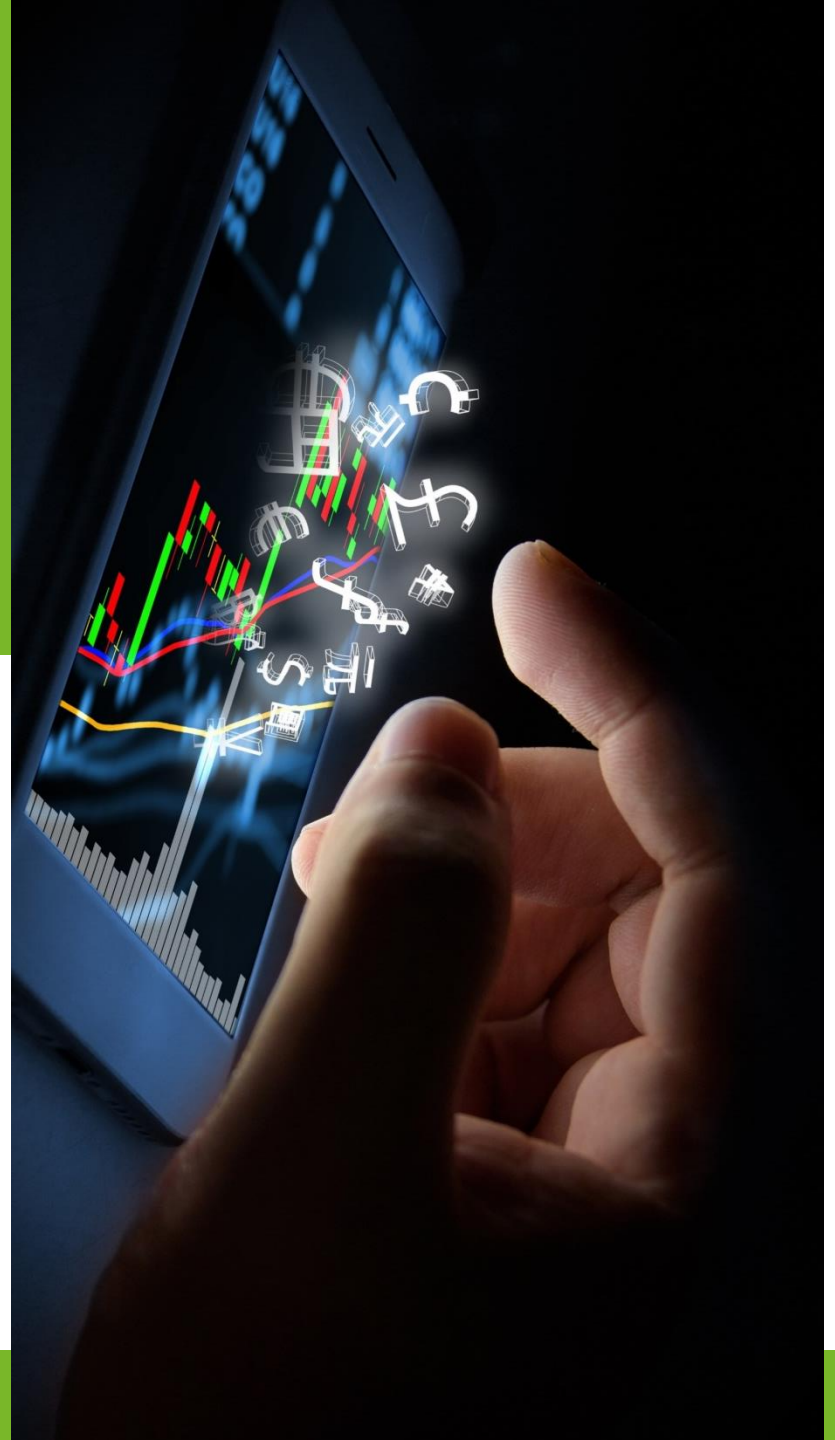


Ailancy
make it happen!

LES ROBO ADVISORS

Perspectives et cas d'usage des Robo Advisors en BtoB

Eclairage & Convictions Ailancy

Business Team Assurance

Octobre 2019

Ailancy

Cabinet de conseil indépendant en organisation et management spécialisé dans l'industrie financière depuis 2008

Ailancy
make it happen!

Préambule

Fin 2015 Ailancy publiait un panorama de nouveaux acteurs - les « Robo Advisors » - et leurs usages pour la distribution de produits d'épargne financière. Ces trois dernières années ont confirmé la montée en puissance de ces nouveaux outils

Ces nouvelles technologies digitales apportent une innovation remarquable dans le secteur grâce à des algorithmes intelligents et une nouvelle proposition de valeur sur l'expérience client. Elles permettent de :

- *Optimiser/Automatiser les processus d'allocation d'actif*
- *Créer des nouvelles opportunités pour adresser de nouveaux marchés*
- *Transformer et sécuriser les processus et améliorer l'expérience client*

Devant l'essor de ces nouveaux acteurs, nous avons souhaité adresser - en cette fin d'année 2019 - le thème des Robo Advisors en nous appuyant sur nos expériences, notre connaissance du marché et en nous basant en particulier sur deux cas pratiques :

- *Un « Proof-of-Concept » réalisé auprès d'un acteur du monde de l'assurance*
- *Un audit du parcours digital mis en place pour développer l'épargne financière au sein d'une banque française*

Nous couvrons dans cette étude les solutions Robo Advisors destinées au BtoB

En synthèse

Producteurs et distributeurs d'epargne financière ont intérêt à intégrer dans leurs écosystèmes des Robo Advisors. Ils représentent une **véritable opportunité de développement de nouvelles cibles de clients et d'offres** et sont un vrai levier de modernisation de leurs process

Le marché de la gestion financière en assurance-vie est en **forte croissance** en termes d'encours sous gestion ainsi que d'investissement dans des supports UC*. **Les Robo Advisors peuvent jouer un rôle central dans cette transformation**

Dans un contexte qui présente une forte pression règlementaire (DDA, LCB-FT, FATCA, ...), les Robo Advisors sécurisent la **mise en conformité des processus** avec les principales règlementations actuelles

Les Robo Advisors ne sont qu'une **brique d'innovation** au milieu d'une galaxie de nouvelles technologies (IA, chat bots, comparateurs, agrégateurs, offres en ligne, signature électronique...) qui viennent transformer la relation client et offrir aux institutions financières de **nouvelles façons de distribuer leurs produits**

* A titre d'illustration, les versements sur les supports en unités de compte en France représentant 29,9 milliards d'euros, soit 29% des cotisations (euros + unités de compte) au cours des neufs premiers mois de l'année 2018 (source FFA)

Sommaire

1 **Nos convictions sur les perspectives des Robo Advisors**

2 Cas d'usage

3 Revue du marché français et conclusions

4 Ailancy, notre proposition de valeur dans la transformation digitale

Un Robo Advisor est une plateforme de gestion automatisée qui permet, sur la base d’algorithmes, d’assurer la gestion d’un portefeuille de produits financiers

L'apparition des Robo Advisors pour couvrir une gamme large de clients

Les premiers Robo Advisors grand public sont apparus en France en 2015 : ces nouvelles technologies ont pu alors être perçues comme une menace pour les institutions financières traditionnelles craignant la concurrence d'acteurs proposant une expérience client désintermédiée et séduisante

Robo Advisor BtoC

YOMONI, nalo, GRISBEE, wesave

Robo Advisor BtoB et BtoBtoC

Périmètre de notre étude

MARIE QUANTIER * Inspiration depuis 1907, wesave, GAMBIT, FundShop, RAISE PARTNER, FUNDVISORY, adviZe, AEQUAM CAPITAL MANAGEMENT, Active Asset Allocation, InvestGlass

Les premiers Robo Advisors français ont positionné leur offre pour servir directement les consommateurs finaux. La tendance observée aujourd'hui en France est que les acteurs BtoC ont une collecte qui reste assez confidentielle (150-200 mln €)

Les acteurs de la gestion financière sont pour une grande majorité équipés ou sont en train de s'équiper de Robo Advisors pour élargir leur offre/les clients adressés, proposer une nouvelle expérience client et optimiser et sécuriser leurs process de mise en conformité

En répondant à plusieurs enjeux de la souscription au rachat et à la gestion du contrat, les Robo qui adressent le marché BtoB s'imposent en réalité comme des nouveaux partenaires des institutions traditionnelles tandis que les offrent en BtoC restent à ce stade confidentielles.
Nous nous focaliserons dans cette étude sur les acteurs BtoB et BtoBtoC

* La société Q-Hedge Technologies, éditrice du Robo Advisor **Marie Quantier**, a été placée en **liquidation judiciaire** le 25 juillet, et a mis fin à ses activités début août

Les Robo Advisors permettent d'optimiser la composition des actifs de façon dynamique afin de maximiser le rendement du portefeuille par rapport au profil du client

Un process sans Robo Advisors

Les modèles d'allocation utilisés sont des modèles « statiques » impliquant des allocations « standardisées » (portfolio model)

Le conseil qui en découle se base sur des matrices d'allocation statiques et peu nuancées

Les informations client recueillies ne sont pas nécessairement exploitables (ex.: process papier, autre outils)

La charge du back-office pour les contrôles et la saisie de ces informations est conséquente.

Le risque de non-conformité est accru

Un process avec Robo Advisors

Les modèles adoptés par les Robo Advisors sont des modèles « dynamiques » qui permettent des allocations « personnalisées » par rapport à son profil de risque et à l'évolution de ce profil

Le conseil au client intègre de façon automatisée de nombreux paramètres, dont les variations des marchés financiers / à son profil de risque

Les informations clients sont recensées de façon numérique et structurée

Les informations sont automatiquement stockées dans une base de données structurée : cela facilite donc les contrôles ainsi que la gestion d'alertes. Le risque de conformité est maitrisé

Les Robo Advisors ont un positionnement plus ou moins personnalisé

Sur le marché du BtoB et du BtoBtoC, les Robo Advisors adressent principalement le marché du mass affluent; certains ont un positionnement plus marqué sur le segment haut de gamme avec un usage et des fonctionnalités qui diffèrent

	Gestion « industrielle »	Gestion haut de gamme « sur mesure »
TYPE DE GESTION	Le Robo Advisor est utilisé comme un appui au conseiller ; son insertion dans les parcours epargne a comme objectifs : l'automatisation des process, la mise en conformité règlementaire et une expérience client améliorée	Le Robo Advisor est utilisé comme un outil en appui du gérant notamment pour optimiser son allocation sur un nombre limité de clients / portefeuilles
VOLUMÉTRIE CLIENT	Fort	Faible
AUTOMATISATION PROCESS	Fort	Moyen
ALLOCATION D'ACTIFS	Moyen	Fort
EXPÉRIENCE CLIENT	Fort	Moyen
SEGMENT CLIENT	Retail 0 – 150 K€ / Mass Affluent 150 K€ – 1M €	HNWI* 1 M€ – 10 M€ / UHNI** > 10 M€

FundShop · MARIE QUANTIER Inspiration depuis 1907 · GAMBIT Financial Solutions · Active Asset Allocation You perform, We protect · RAISE PARTNER · InvestGlass · adviZe · FUNDVISORY · AEQUAM CAPITAL MANAGEMENT · wesave

*High Net Worth Individual
**Ultra High Net Worth Individual

Plusieurs choix d'intégration d'un Robo Advisor s'offrent aujourd'hui aux établissements financiers

Solution du marché

Solution customisable avec l'éditeur

Collaborer avec un éditeur de Robo Advisor pour implémenter l'outil

+

- « *Time to market* » réduit
- Possibilité de faire levier sur l'expertise de l'éditeur
- Possibilité de combiner différents modules fonctionnels

−

- Interfaçage avec le SI existant souvent compliqué (API, etc.)
- Forte dépendance de l'éditeur
- « *Cost to market* » ?
- Solution « standard »

- **Les solutions de marché se sont fortement développées au cours des dernières années, notamment en raison des évolutions réglementaires et des besoins d'optimisation des processus de conseil**

Solution "Groupe"

Possibilité de mutualiser les coûts

S'appuyer sur l'approche du Groupe pour se doter d'un Robo Advisor

+

- Mutualisation des couts des développements
- Possibilité de trouver des synergies

−

- Adaptabilité de la solution
- Dimension "politique"
- « *Time to market* » plus long du aux validations Groupe

- **Cette approche est aujourd'hui répandue parmi les banques privées appartenant à un groupe**
- **Les banques privées ont tendance à préférer une solution nativement conçue pour les besoins de leurs clients les plus riches**

Développements internes

Indépendance de l'éditeur et maitrise du projet de la conception à la phase de développements

Développer une solution interne avec la possibilité de déléguer une partie des développements

+

- Maitrise des coûts et des délais tout au long du projet
- Solution spécifique permettant un haut niveau de différenciation

−

- « *Time to market* » plus long
- Risques liés aux développements internes
- Nécessité de disposer des compétences en interne

- **Les solutions « in-house » de Robo Advisor n'ont pas été initialement adoptées au sein des établissements financiers**
- **Une internalisation des compétences informatiques sont actuellement observées**

De la connaissance client à la proposition d’allocation d’actifs

De la phase de souscription jusqu’aux propositions d’arbitrages

De l’entrée en relation à la gestion en cours de vie du contrat,

Les Robo Advisors recouvrent des fonctionnalités clefs des parcours d’épargne financière

Ils permettent d’optimiser les process et viennent améliorer l’expérience client

Une vision générale de la couverture fonctionnelle des outils Robo Advisors BtoB et BtoBtoC

Sur le segment BtoB, les Robo Advisors sont intégrés dans les parcours épargne et leurs algorithmes servent principalement pour profiler les clients et leur proposer une allocation d'actifs pertinente et optimisée

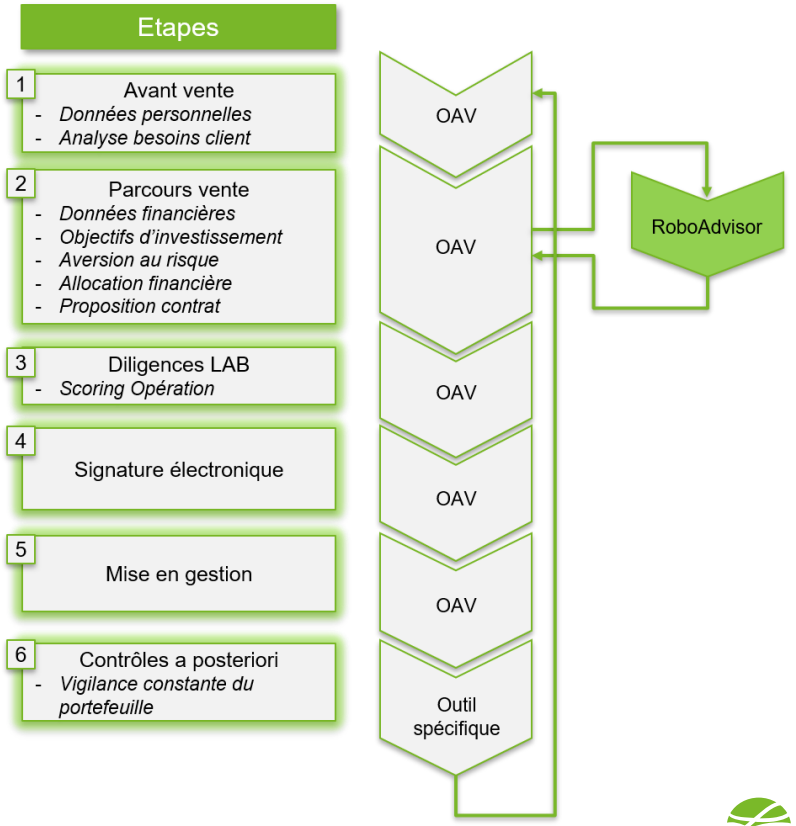
Sur le segment BtoBtoC, ces outils recouvrent l'ensemble du process et peuvent arriver jusqu'à la proposition d'arbitrages en cas de modifications (variations du marché, etc.)

BtoB

BtoBtoC

KYC	▪ Recueil et mise à jour des informations du client (âge, sexe, professions, situation : revenus, patrimoine et charges, avoirs, origine des fonds…)	▪ L'utilisateur peut être alerté sur l'incomplétude et l'incohérence de ces données
Profilage client	▪ Définition des objectifs d'investissement , horizons de placements, etc. ▪ Questionnaire d'expérience et connaissances	financières ▪ Définition de la sensibilité au risque du client
Proposition contrat	▪ Proposition de(s) contrat(s) au regard des objectifs et des besoins fournis	
Proposition allocation	▪ Proposition de l'allocation d'actifs pertinents au regard du contrat proposé et du profilage client	
Acceptation des propositions	▪ Le client peut accepter l'une des propositions effectuée par le Robo Advisor at ainsi choisir	d'arbitrer entre différentes nuances de risque qui correspondent cependant à son profil
Alertes / Proposition d'arbitrages	▪ En fonction des évolutions du marché et des modifications du profil de risque Client, le Robo	Advisor propose ou réalise, de lui-même, des arbitrages sur le portefeuille client
Acceptation des arbitrages	▪ Le client peut accepter ou non les suggestions d'arbitrage du Robo Advisor en fonction des alertes	reçues
Reporting	▪ Possibilité de suivre les avoirs sur internet et/ou d'obtenir des statistiques détaillées sur l'évolution du	portefeuille client de manière personnalisée (envoi par mail directement au client)

Exemple de schéma d'intégration d'un Robo Advisor dans un SI parcours épargne



Sommaire

1 Nos convictions sur les perspectives des Robo Advisors

2 **Cas d'usage**

3 Revue du marché français et conclusions

4 Ailancy, notre proposition de valeur dans la transformation digitale

Deux cas d’usage

Cas d'usage #1 : intégrer la brique Robo Advisor dans un parcours épargne pour accompagner la mise en conformité règlementaire

Dans un contexte règlementaire très contraignant, un acteur du secteur assurantiel lance une expérimentation avec une solution de Robo Advisor. Les objectifs prioritaires du projet :

Mise en conformité des processus en souscription et vie du contrat vis-à-vis du devoir de conseil en assurance vie

- **Digitalisation du « Diagnostic Client »** *(questionnaire de profilage prospect / client)*
- **Sélection automatique** *de supports financiers*
- **Génération automatique d'un « Conseil »** *optimisé fonction du « Profil Client » et des « Supports » sous-jacents constitutifs du « Contrat » (allocation €/UC)*
- **Collecte de données client** *fiables et structurées*

Historisation et suivi du conseil fourni au client

- **Traçage de l'information**
- **Analyse continue du Portefeuille Client** *et pilotage de l'adéquation entre Profil Client et Allocation*
- **Sécurisation de la cohérence d'ensemble** *entre le Profil Client / Objectifs d'investissements / Conseil Commercial / Contrat*
- **Génération d'alertes** *permettant d'engager (absence) ou réviser (obsolescence) la démarche conseil*
- **Génération d'alertes** *présentant des situations atypiques ou à risque et nécessitant d'engager des opérations commerciales afin d'alerter le client sur une situation à risque ou permettre une démarche commerciale positive*

Cas d'usage #1 : apport fonctionnel de l'outil Robo Advisor

	IMPACTS	OBJECTIFS	OUTILS	PROCESSUS	ENJEUX
1	**Distribution**	1. Génération automatique d'un conseil optimisé fonction du Profil Client et des supports constitutifs du contrat 2. Génération d'alertes à <u>priori</u> 3. Contribuer à l'optimisation € / UC	**Outil d'aide à la vente et de proposition d'allocation d'actifs :** - A destination des commerciaux (ergonomique, visuel, proactif) - A destination du client (génère des alertes « a priori », avant acte de gestion) 	- Souscription et vie du contrat (versements, rachats partiels, arbitrages)	Obligations Devoir de Conseil Pilotage de la collecte €/UC Intégration dans le SI Groupe (front et gestion) Réalisation des actes de gestion en ligne par le client Accompagnement au changement du métier du commercial
2	**Historisation et suivi du conseil**	Tracer l'information fournie vis-à-vis des instances de contrôles	**Outil de pilotage et de reporting :** - Tracer l'information pour les besoins de reporting vis-à-vis du contrôle interne et de l'ACPR	- Gestion des alertes à posteriori - Souscription et vie du contrat cible - Dispositif Contrôle interne groupe	Historiser l'ensemble de la démarche conseil vis-à-vis d'un client

L'outil permet de dispenser le conseil approprié au profil client en amont de toute opération de gestion ainsi que de suivre le client tout au long de la vie de son contrat

Cas d'usage #2 : un parcours digital d'allocation financière, destiné aux conseillers et aux clients pour mieux valoriser l'épargne

Dans un contexte de taux bas, un acteur du monde financier lance un projet visant à développer l'épargne financière.
Les objectifs prioritaires du projet :

Collecte UC

Augmenter la collecte d'UC et la part d'UC dans les souscriptions de nouveaux contrats afin de rattraper la moyenne nationale

Stock € / UC

Réorienter le stock des fonds euro vers les UC, favoriser les arbitrages euro vs UC

IMPACTS	OBJECTIFS	OUTILS	PROCESSUS	ENJEUX
1 **Distribution**	1. Augmenter la collecte d'UC et la part d'UC dans les souscription 2. Contribuer à favoriser les arbitrage € / UC	- A destination des conseillers (ergonomique, visuel, proactif) - L'outil propose aux clients d'investir dans des portefeuilles modèles permettant de commercialiser l'offre d'épargne	- Souscription et vie du contrat	Obligations Devoir de Conseil Pilotage de la collecte €/UC Intégration dans le SI Groupe Accompagnement au changement du métier du commercial

Ce nouveau parcours permet d'avoir une vision globale de l'épargne du client et génère des propositions d'allocation fondées sur des portefeuilles modèle, appropriés au profil d'investisseur du client et à ses objectifs

Sommaire

1 Nos convictions sur les perspectives des Robo Advisors

2 Cas d'usage

3 **Revue du marché français et conclusions**

4 Ailancy, notre proposition de valeur dans la transformation digitale

Le marché est en forte croissance, le nombre d’établissements financiers en train de se doter d’une solution de Robo Advisor devient important

Panorama des principales solutions de Robo Advisors présentes sur le marché français

	Lancement Agrément Gestion	Cible	Levée de fonds	Partenaires Stratégiques	Offre contrats	Partenaires assurance vie	Clients
advize	2012 CIF Conseillée	BtoC BtoBtoC	4m€	Non communiqués	Assurance vie Compte titres PEA (en projet)	Generali Vie (pour l'offre BtoC)	Easybourse (site de courtage en ligne de LBP, contrat : EasyVie, assureur : CNP)
FundShop	2013 CIF Conseillée	BtoB	3m€	Axa Seed Factory Apicil Alteor	Assurance vie PEA	Marque blanche	Apicil, Meilleurtaux.com, Nortia, BforBank, …
MARIE QUANTIER Inspiration depuis 1907	2015 CIF Conseillée	BtoC BtoBtoC	2,5m€	OneRagtime	Assurance vie Compte titres	Suravenir (Crédit Mutuel Arkéa)	-
FUNDVISORY	2015 CIF Conseillée	BtoB BtoBtoC	2,1m€	« Friends and Family » Aviva France Groupe Macif	Assurance vie Compte titres	Marque blanche	AGLM, Matmut, Generali, Natixis InterEpargne, Epargne Actuelle
GAMBIT	2007 CSSF Déléguée	BtoC BtoBtoC	1m€	BNP Paribas (actionnaire majoritaire depuis 2017)	Compte titres Assurance vie	-	BPCE (Projet LEA) CGPs
Active Asset Allocation	2010 CIF Libre, Conseillée, Pilotée	BtoB BtoBtoC	4m€	MAIF Avenir, Allianz, Région Sud Investissement	Assurance vie Epargne salariale Retraite	Spirica, Generali, Suravenir Marque blanche	Advize, Mesplacements.fr, UAF Life Patrimoine
AEQUAM CAPITAL	2016 SGP Déléguée	BtoB BtoBtoC	-	-	Assurance vie PEA	Marque blanche	-
RAISE PARTNER	2001 - Adaptable	BtoBtoC	En cours	-	Adaptable à toute offre de contrats	-	Banques privées, banques d'inv et Asset Managers + APIs intégrés chez des éditeurs partenaires (AMFINE, FINASTRA, NEOXAM, JHC SYSTEMS)
InvestGlass	2014 - -	BtoB BtoBtoC	En cours	-	PEA PEL	Marque blanche	Banques de détail et Asset Managers

Plusieurs questions pour l'intégration d'un Robo Advisor se posent aujourd'hui pour les établissements financiers

LES ENJEUX ET QUESTIONS CLEFS

Offre	Comment construire une gamme de produits pertinente et adaptée à une distribution via un Robo Advisor ?
Process	Comment mettre en œuvre et tirer partie des opportunités de la mise en place d'un Robo Advisor? Quelles modalités d'intégration dans les process déjà en place (outil pour les conseillers, mise à disposition d'un self-care, …) ?
Système d'information	Quels investissements requis pour intégrer un Robo Advisor dans mon écosystème SI ? Quel niveau de maturité et quels enjeux pour l'interfaçage avec le SI existant (API, etc.) ?
Accompagnement du réseau	Quel accompagnement de la force de vente pour réussir efficacement la distribution avec des nouveaux outils ?

Les acteurs du secteur financier qui souhaitent intégrer les services d'un Robo Advisor tiers doivent réfléchir à une stratégie globale qui intègre, entre autre, les aspects fondamentaux liés à l'informatique et aux process

Les Robo Advisors, une solution à application multiple et vecteur de transformation

En conclusion, une solution de Robo Advisor permet de répondre à plusieurs enjeux métiers
Au-delà des aspects techniques, les enjeux de conduite de changement sont majeurs sur ces projets

Principaux objectifs	*Enjeux couverts*
Une nouvelle expérience client pour cibler de nouveaux marchés	*Le conseil automatique fourni par les Robo Advisors, grâce à **l'allocation personnalisée** et actualisée dans le temps à la situation du client, permet d'automatiser des process aujourd'hui souvent manuels ou complétement absents et par conséquent d'adresser à des **couts moindres une clientèle plus large** (y compris sur des segments mass affluent)*
La sécurisation des process d'un point de vue conformité	*Un degré plus élevé d'automatisation des process pour la **gestion des actes clients** mais aussi pour les alertes en cours de vie du contrat **sécurise le risque de non-conformité*** *A titre d'illustration, l'usage des Robo Advisors est un moyen de répondre aux enjeux règlementaires de devoir de conseil car il permet de facto un conseil personnalisé*
L'optimisation €/UC en assurance vie et du process de collecte de données clients	*Les Robo Advisors, grâce à l'intelligence algorithmique dont ils disposent, permettent une **répartition plus fine entre les fonds euro et les support en UC** en assurance vie* *De plus, leur **approche entièrement digitale** permet de récupérer les données KYC du client de façon complète et correcte et par conséquent de les exploiter*
Un changement profond dans la manière de travailler des conseillers et des gérants	*Les conseillers et les gérants sont souvent en difficulté lors du **déroulement du nouveau parcours d'épargne ou pour donner des explications** aux clients vis-à-vis des allocations proposés par le Robo Advisor* ***Le changement de posture des conseillers** découlant de l'intégration d'un Robo Advisor dans l'écosystème d'un établissement financier doit être couvert par un volet de **conduite du changement clef pour la réussite du projet***

Sommaire

1 Nos convictions sur les perspectives des Robo Advisors

2 Cas d'usage

3 Revue du marché français et conclusions

4 **Ailancy, notre proposition de valeur dans la transformation digitale**

Ailancy, notre proposition de valeur

Notre ambition

Accompagner avec une vision indépendante les acteurs historiques et nouveaux entrants dans leurs réflexions stratégiques digitales

Ailancy
make it happen!

Notre définition du digital

La **digitalisation** est la réinvention :

- Des business models,
- Des relations avec les clients,
- Des façons de travailler,
- De la culture d'entreprise,

En utilisant les **possibilités** de la **technologie numérique**

Une entreprise est digitale si :

Elle est perçue par ses clients comme digitale

- Signature électronique
- Partenariats Fintech
- Paperless
- Multicanal / Omnicanal
- Réseaux sociaux
- Dématérialisation

Elle est vécue en interne comme digitale

- Interface
- Equipement innovant
- Technophile
- Automatisation
- Dématérialisation

Nos convictions pour mener à bien une transformation réussie

La place grandissante du digital exerce une pression importante sur les entreprises. Nous leur demandons toujours plus :

- D'instantanéité
- De personnalisation
- D'authenticité
- De fluidité d'usage
- De transversalité

- Nouveaux comportements individuels
- Nouvelles technologies
- Nouveaux entrants
- Pression environnementale

Ces éléments apparaissant comme des menaces pour les entreprises deviennent au contraire des opportunités pour qui saura les comprendre et les transformer

Pour les entreprises, le digital n'est pas seulement une question **d'outils technologiques** ou de présence sur les **réseaux sociaux**

Il s'agit de **revisiter en profondeur** et en **continu** les **processus**, les **pratiques** et la **culture** de façon à gagner en **ouverture**, en **rapidité**, en **capacité à innover** et pour saisir les **opportunités**

Nos atouts pour vous accompagner dans vos réflexions digitales

Une expertise sectorielle reconnue

Spécialiste de l'industrie financière : banque, assurance, asset management & services d'investissements

Maitrise des processus métier

Accompagnement de la réflexion à la mise en œuvre

Conduite de projets en méthodes traditionnelle & Agile (design thinking, sprints, lean start-up…)

Un rôle actif au sein de l'écosystème Fintechs & Innovation en France

Participation aux travaux de place *(DSP2, API, Blockchain, labellisation de fintechs)*

Echanges et rencontres *Fintech Dating Ailancy*

Mise en place de partenariats *(banque d'affaires, devs IT)*

Contributions auprès de la presse spécialisée et d'associations professionnelles

Une maitrise des technologies de rupture

Blockchain & DLT

Open Banking & APIs

IA, RPA & Automatisation

Data management & Big Data

Règlementation

Innovation

Un rôle moteur dans des projets de place et dans l'accompagnement d'associations professionnelles

Accompagnement de Fintechs dans leur développement

Finance Innovation – Pôle de compétitivité mondial

Membre du comité de labélisation des fintechs innovantes

FD2A

Participation aux groupes de travail et aux évènements organisés par l'association

Contribution active aux travaux de place dans le cadre du déploiement de la DSP 2

European Payments Council

Participation au groupe de travail européen *API Evaluation Group* (2018)

CNPS – comité national des paiements scripturaux

Appui de Fintechs aux échanges du groupe de travail DSP2 (2018)

afepame – Association française des établissements de paiement et de monnaie électronique

Organisation et animation de réunions de Place pour le suivi des API DSP 2 et de l'authentification forte (2019)

Animation de projets de place Blockchain

afti – La dynamique du post-marché

Participation aux comités de coordination des projets Blockchain de Place

Accompagnement lors des consultations de l'AMF et du Trésor dans le cadre de la loi Pacte (ICO et PSAN)

CM-CIC, La Banque Postale, Natixis, Société Générale Securities Services, BNP Paribas, bpifrance, caceis Investor Services, Crédit Agricole, Caisse des Dépôts

Projet de Place RegistrAccess
Rédaction d'un RFP détaillé, sélection de l'opérateur, choix du nom de marque et communication de Place

CONSENSYS

Intervention avec Consensys sur un projet Blockchain de digitalisation de titres financiers

r3

Participation au « Partner Program » de R3 et contribution aux travaux de développement liés aux nouvelles applications utilisant Corda

Une offre déclinée en fonction des acteurs que nous accompagnons

Etablissements bancaires et assurances

Stratégie, modèles opérationnels et mise en œuvre

- Stratégie Digitale et roadmap
- Développement offres, produits et services innovants
- Amélioration de l'efficacité opérationnelle et des processus par l'usage des nouvelles technologies
- Acculturation digitale & collaborateurs
- Intégration savoir-faire fintechs & autres providers
- Mise en œuvre, implémentation & pilotage

Ailancy make it happen!

Fintechs et nouveaux entrants

Accompagnement à la croissance

- Appui règlementaire et agréments
- Etude d'opportunité / faisabilité
- Stratégie commerciale et soutien au développement

Fonds d'investissement

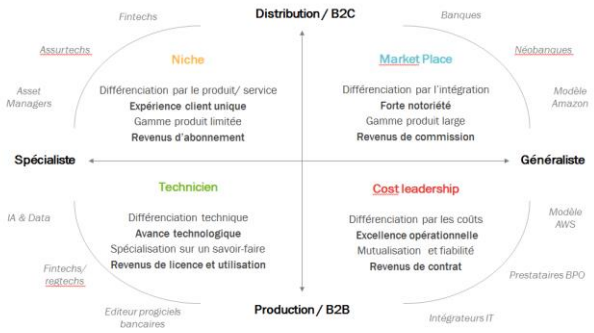
Opérations de cession, acquisition

- Due diligences, upsides & roadmap
- Screening de marché / scouting

Nos outils pour accompagner la transformation digitale des établissements

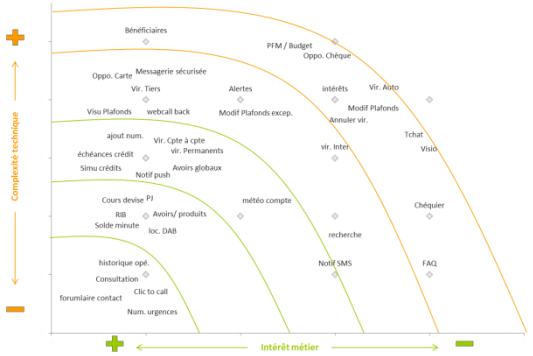
STRATEGY

- Diagnostic / Matrice SWOT
- Digital Capability Assessment
- **Digital Positioning Matrix**



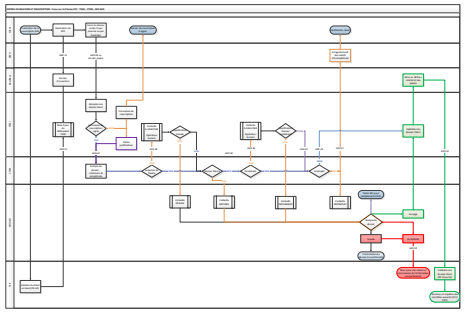
PRODUCT

- Etude de marché (market sizing)
- **Matrice de priorisation**
- Cartographie *Ailancy* des fintechs
- Benchmarks



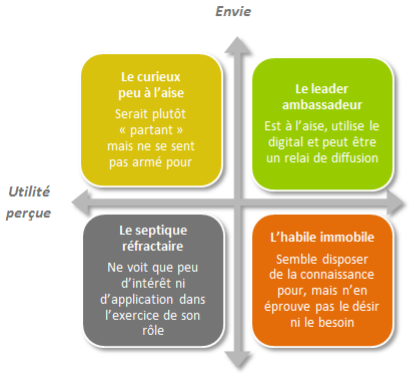
PROCESS

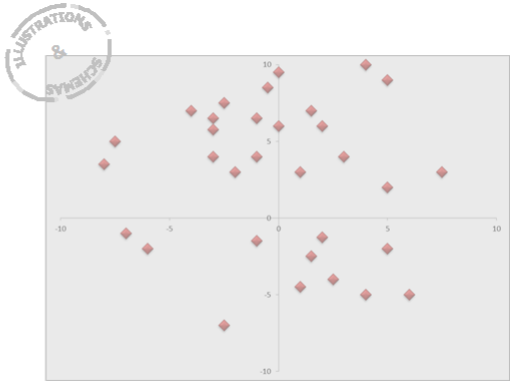
- Définition de KPI
- Abaque / Standard de marché
- **Mapping des process (Visio)**



PEOPLE

- **Baromètre Maturité Digitale**
- Formations Squad / Scrum / Agile





Illustrations de nos références & savoir-faire auprès des grands établissements (1/2)

Stratégie digitale & roadmap

- LCL — Assistance à la refonte du dispositif des canaux digitaux LCL (2013)
- SOCIETE GENERALE Securities Services — Déclinaison de la stratégie Data Groupe (2018)
- Neuflize OBC ABN AMRO — Définition d'une stratégie Open Banking en France : bank as a platform / bank as a service (2019)
- fortuneo BANQUE — Construction du plan de développement de la banque en ligne (2014)
- BANQUE SOCREDO — Construction du plan Stratégique Digital à 3 ans et aide à la mise en œuvre (2015 – 2018)
- Amundi / wesave.fr investissons l'avenir — Aide à la construction d'une offre et au business plan de Wesave (2017)
- BMCI GROUPE BNP PARIBAS — Accompagnement dans la définition de la stratégie digitale à horizon 2020 de la Banque (2017)

Développement offre, produit & services

- Participation au lancement de Bforbank (2009) & Transformation du modèle et lancement des activités de banque au quotidien (2014 – 2015) — BFORBANK LA BANQUE SELON MOI
- Assistance projets distribution multicanale et transformation du modèle relationnel client digital (2012 – 2014) ; Refonte des parcours Web et développement (2017 -2019) — GROUPE BPCE
- Mise en place portail web à destination des société de gestion pour l'entrée en relation des investisseurs (2018) — caceis INVESTOR SERVICES
- Appui à la définition du parcours clients digital patrimonial (2018) — LCL
- Intégration d'une Fintech pour proposer de l'agrégation et de l'architecture ouverte (2018 – 2019) — CA BRIE PICARDIE Banque & Assurance
- Audit de l'offre et identification de nouvelles offres Fintechs à proposer (2018) — AXA BANQUE
- Benchmark des offres de bourse en ligne et des produits et/ou services à développer (2016-2018) — NATIXIS

Illustrations de nos références & savoir-faire auprès des grands établissements (2/2)

Acculturation digitale & collaborateurs

CAISSE D'EPARGNE

Réalisation d'un baromètre sur la maturité digitale des conseillers en agence et plan d'accompagnement associé (2016)

NATIXIS

Mise en place de la première équipe de développement « agile » sur le périmètre portail clients bourse (2015)

Crédit Mutuel Nord Europe

Définition du plan et accompagnement de la digitalisation des métiers (2018)

AXA

Mise en place d'une fonction de data management officer pour les activités France (2018)

RCI Banque groupe RENAULT

Optimisation de la relation client. Benchmark des organisation des autres acteurs (2017)

Amélioration efficacité opérationnelle & processus

Définition des processus de digitalisation des services de gestion (2016)

Neuflize OBC ABN AMRO

Mise en conformité MIF2 sur tablette incluant signature électronique (2018)

SOCIETE GENERALE Securities Services

Appui à la définition d'une démarche d'efficacité opérationnelle sur les nouveaux moyens de paiements (2015)

GROUPE BPCE

Mise en œuvre de solutions d'automatisation d'intelligence artificielle et d'automatisation (RPA) (2019)

Rothschild & Co Merchant Banking

Programme MIF2 : Mise en œuvre des outils développés par la RegTech DROIT

CA CIB

Une offre de service dédiée à l'industrie financière

- Banque de détail
- BFI & Gestion d'actifs
- Assurance

Conseil en organisation et management

- Stratégie de développement
- Compétitivité des organisations
- Réglementaire
- Conduite de grands projets
- Système d'information
- Innovation & Digital

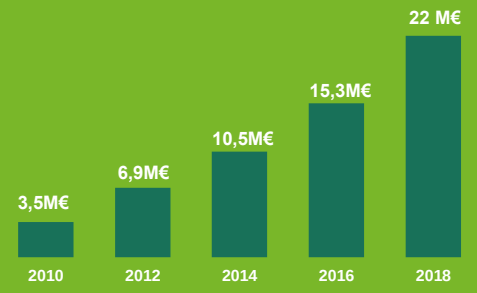
Expertises & Solutions

- Business Analyst
- Réseau d'experts

+160 consultants répartis sur 3 entités (*)

+700 missions réalisées dont ¼ à l'international

Une croissance continue depuis 10 ans



2 bureaux

PARIS
+120
Consultants

CASABLANCA
+20
Consultants

2 activités

+20 Business Analysts

+70 Experts indépendants

(*) Hors Experts indépendants

Ailancy – 10 associés aux expertises complémentaires

Marie-Thérèse AYCARD

- Banque commerciale
- Banque privée
- Réglementaire /conformité

Jérome CHARPENTIER

- Banque d'investissement
- Fonctions Transverses
- Efficacité opérationnelle et réduction de coûts

Christophe DAVIES

- Banque de détail
- Assurance
- Transformation digitale

Philippe DENYS

- Banque de détail
- Banque privée
- Grands projets de transformation

Sébastien FAUVEAU

- Assurance Vie et IARD
- Santé
- Efficacité opérationnelle

Christian FOURNIER

- Banque de détail
- Assurance
- Efficacité commerciale et opérationnelle

Thibaut DE LAJUDIE

- Services d'investissement
- Data management et digital
- Compétitivité des organisations

Séverine LE VAILLANT

- Banque Privée
- Epargne salariale/retraite
- Restructuration / fusion

Marc GIORDANENGO

- Transformation digitale
- Fintech & Innovation
- PSD2 & Open Banking

Pierre MONTEILLARD

- Asset Management
- Banque de détail
- Stratégie de développement

Notre expertise pour la conduite de vos projets

Ailancy vous accompagne **sur tout le cycle de vie de la transformation**

Nous disposons **de références significatives** sur l'ensemble de ces domaines **auprès des principaux acteurs** de la Place

Élaborer la stratégie de développement

- Étude de marché et positionnement stratégique
- Stratégies opérationnelles
- Cadrage et accompagnement de projets de développement

Améliorer la compétitivité de l'organisation

- Refonte de processus et des organisations
- Accompagnement de restructurations et fusions
- Recherche de partenariats, d'outsourcing et de synergies

S'adapter aux contraintes réglementaires

- Expertise forte notamment sur : MIF II, DDA, RGPD, DSP2, PRIIPS, …
- Conduite de veille, analyse d'impacts et appui à la mise en œuvre
- Optimisation du risk management et du dispositif de conformité

Conduire de grands projets de transformation

- Dispositifs PMO & pilotage de programme
- Conduite de projets en méthodologie Agile
- Mobilisation d'équipes pluridisciplinaires

Faire évoluer le Système d'information

- Construction de schéma directeur informatique
- Aide au choix de progiciels
- Appui à la spécifications métier

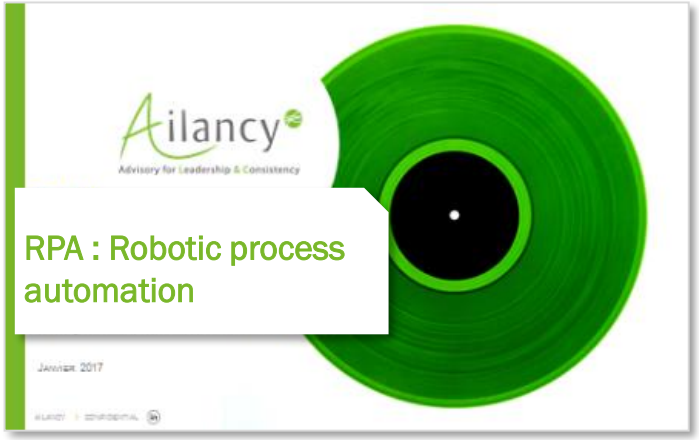
Réussir sa transition digitale

- Définition de plan de transformation digitale et aide à la déclinaison
- Expertise en matière d'Open Banking, APIs, blockchain
- Appui sur la présence au sein de l'écosystème Fintechs

Ils nous font confiance

BNP PARIBAS
BGL BNP PARIBAS
BMCI GROUPE BNP PARIBAS
BNP PARIBAS WEALTH MANAGEMENT
BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT
BNP PARIBAS CORPORATE & INVESTMENT BANK
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES
EXANE
BNP PARIBAS LEASING SOLUTIONS
ARVAL BNP PARIBAS GROUP
BDSI GROUPE BNP PARIBAS
BPCE
BANQUE POPULAIRE
BRED BANQUE POPULAIRE
BANQUE POPULAIRE AUVERGNE RHÔNE ALPES la réussite est en vous
GROUPE CAISSE D'EPARGNE
CAISSE D'EPARGNE DE BOURGOGNE FRANCHE-COMTE
CAISSE D'EPARGNE RHÔNE ALPES
NATIXIS
NATIXIS ASSET MANAGEMENT
NATIXIS WEALTH MANAGEMENT BEYOND BANKING
NATIXIS EUROTITRES
BPCE ASSURANCES
NATIXIS ASSURANCES
BANQUE PALATINE L'Art d'être Banquier
CRÉDIT FONCIER
PREPAR ASSURANCE
VEGA INVESTMENT MANAGERS
CRÉDIT AGRICOLE
CRÉDIT AGRICOLE DES SAVOIE
CRÉDIT AGRICOLE BRIE PICARDIE Banque & Assurance
LCL
CRÉDIT AGRICOLE INDOSUEZ PRIVATE BANKING
Amundi ASSET MANAGEMENT
Kepler Cheuvreux
CRÉDIT AGRICOLE TITRES
caceis INVESTOR SERVICES
CRÉDIT AGRICOLE ASSURANCES
CRÉDIT AGRICOLE TECHNOLOGIES & SERVICES
CRÉDIT AGRICOLE PAYMENT SERVICES
PACIFICA
BforBANK
Crédit Mutuel Nord Europe
Crédit Mutuel ARKEA
fortuneo BANQUE
KEYTRADE BANK
CFCAL UNE FILIALE DU Crédit Mutuel ARKEA
FEDERAL FINANCE GESTION UNE FILIALE DU Crédit Mutuel ARKEA
ARKEA BANKING SERVICES UNE FILIALE DU Crédit Mutuel ARKEA
La médicale
PROCAPITAL UNE FILIALE DU Crédit Mutuel ARKEA
Financo
CM-CIC Market Solutions
LA BANQUE POSTALE
CNP ASSURANCES
LA BANQUE POSTALE ASSET MANAGEMENT
BPE
SOCIETE GENERALE
SOCIETE GENERALE Corporate & Investment Banking
SOCIETE GENERALE Private Banking
SOCIETE GENERALE Securities Services
Boursorama
الشركة العامة SOCIETE GENERALE
S2E
ABN·AMRO
Neuflize OBC ABN AMRO
ABN·AMRO Clearing
ADENES DES EXPERTS EN MOUVEMENT
AG2R LA MONDIALE
Groupe AGRICA
AL BARID BANK
Allianz Global Investors
aurel bgc
AXA BANQUE
bami
BINCK.FR
BNY MELLON
BOURSE DIRECT
BRINKS
CARMIGNAC GESTION
CMP Banque La Banque du Crédit Municipal de Paris
YRUS conseil
CHUBB
carac Votre épargne le mérite
BANQUE DELUBAC & CIE
Ditto by Travelex
euroclear
gan
Groupama Asset Management
Groupama
HSBC
HSBC Private Banking
Humanis Protéger c'est s'engager
KBL RICHELIEU
la Nef société coopérative de finances solidaires
LAZARD LAZARD FRÈRES GESTION
LCH.CLEARNET
MAIF ASSUREUR MILITANT
EES
QUILVEST
ALI IRAN
MONTE DEI PASCHI DI SIENA BANCA DAL 1472
mgen
MILLEIS BANQUE
NYSE Euronext
DOCAPOST
ODDO BHF
ofi Asset Management
oney
orange bank
OUDART
PAYLEAD
BANQUE POPULAIRE
RCI Banque groupe RENAULT
EDMOND DE ROTHSCHILD
Rothschild Martin Maurel
RBS The Royal Bank of Scotland
MUTUELLE Saint-Christophe ASSURANCES
SEA
BANQUE SBA BANQUE LIBANO-FRANÇAISE GROUP
SCOR
skandia
SIGMA TERME
BANQUE SOCREDO
STATE STREET. For Everything You Invest In
SwissLife Banque Privée
VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES BANQUE. LEASING. ASSURANCES. MOBILITÉ
VIEL & Cie
ViaREN
Uff Banque Conseil en Gestion de Patrimoine
unéo
WF BANQUE WORMSER FRÈRES
IZNES
Transaction connect
Edenred
PREF-X
SLIB securities software solutions
SETL
impak Finance
afti La dynamique du post-marché
afg association française de gestion financière
Amafi Association française des marchés financiers FINANCIAL MARKET PROFESSIONALS
AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS AMF
OCDE
harvest
4TPM TRADING & PORTFOLIO MANAGEMENT
budgetinsight

Quelques études récentes sur des thématiques en lien avec vos problématiques



Vos contacts :

Séverine Le Vaillant
Associée Ailancy
severine.levaillant@ailancy.com
Mob: + 33 6 17 91 21 74

Ignazio Villari
Manager
ignazio.villari@ailancy.com
Mob: +33 6 34 36 07 23

www.ailancy.com

32, rue de Ponthieu
75008 Paris
Tel : +33 (0)1 80 18 11 60