

A la fois RegTech et FinTech

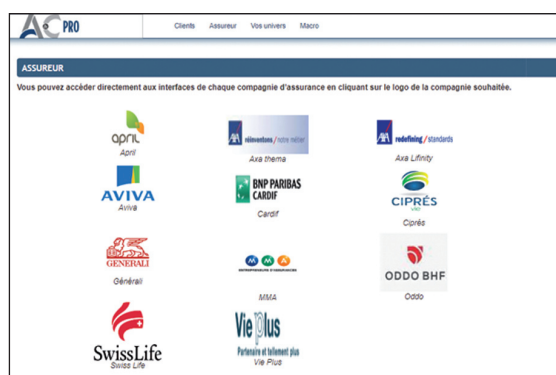
Depuis peu, la société Allocations & Conseils propose tout un ensemble de fonctionnalités permettant de dématérialiser la relation client, de l'entrée en relation au suivi de l'allocation d'actifs. Explications.

Olivier Blitz, directeur général et ancien président de 360 Hixance AM, et Nicolas Barré, président et professionnel du courtage en assurances, ont fondé en 2016 la société Allocations & Conseils (*allocationsconseils.fr*), une FinTech dédiée aux professionnels de l'assurance et du conseil en investissements financiers (des agents généraux, des courtiers en assurances, des cabinets de conseils en gestion de patrimoine, des *family offices* et des institutionnels).

→ Un parcours client réglementaire dématérialisé

Via l'outil A&C Pro, la société propose l'automatisation du parcours client, des process réglementaires et des allocations, le tout avec une GED permettant

de tracer et d'historiser les échanges avec le client. L'ensemble des informations peuvent être collectées (coordonnées, familles, revenus et charges, patrimoine financier et immobilier, objectifs...), le tout en conformité avec RGPD et DDA. Les documents réglementaires pré-contractuels (document d'entrée en relation, lettres de missions, rapports de mission...) sont générés aux couleurs des cabinets et peuvent être envoyés de manière dématérialisée au client final.



Via l'outil A&C Pro, la société propose l'automatisation du parcours client, des process réglementaires et des allocations, le tout avec une GED permettant de tracer et d'historiser les échanges avec le client.

Le profil de risque est, quant à lui, déterminé via un questionnaire de trente-six questions, qui permet d'instaurer des échanges qualitatifs et une pédagogie vis-à-vis du client. La qualification du risque de l'investissement du client correspond à son profil de risque SRRI, selon la volatilité tolérée. « *Il ne s'agit pas de déterminer le niveau d'actions accepté par le client, mais bel et bien de la volatilité globale du portefeuille avec toutes les classes d'actifs* », précise Olivier Blitz.

En matière de proposition d'investissement, l'outil permet de réaliser son offre au travers d'un comparatif de contrats proposés, conformes aux préceptes de DDA (présentation des frais pour le client, les avantages et inconvénients des contrats...).

→ Un outil d'allocation en option

Parallèlement, une fois le profil de risque lié à l'investissement du client, déterminé, la société propose des modèles d'allocations en phase avec ce profil SRRI.

Selon l'univers d'investissement, par exemple les unités de compte d'un contrat donné, l'allocation est définie et suivie dans le temps.

Pour cela, Allocations & Conseils utilise la technologie développée par Quantics Technologies et les données fournies par OPCVM 360 (DICI, fiches fonds...) pour mettre en œuvre son propre modèle de gestion semi-quantitatif.

Néanmoins, l'intermédiaire conseil du client peut déterminer lui-même son allocation d'actifs, mettre en place des portefeuilles types pour harmoniser ses allocations, et réaliser leur suivi par le biais de l'outil via des alertes personnalisées.

L'outil prévoit également un accès à une interface sécurisée pour le client final qui peut donc consulter ses informations, partager des documents, prendre contact avec son conseiller ou encore suivre l'évolution de ses investissements.

Notons que pour s'assurer du respect du cadre réglementaire de sa solution, Allocations & Conseils s'appuie sur la société JR Conseils, dirigée par Ravy Joseph, et propose également des parcours clients dématérialisés en prévoyance et santé. ■