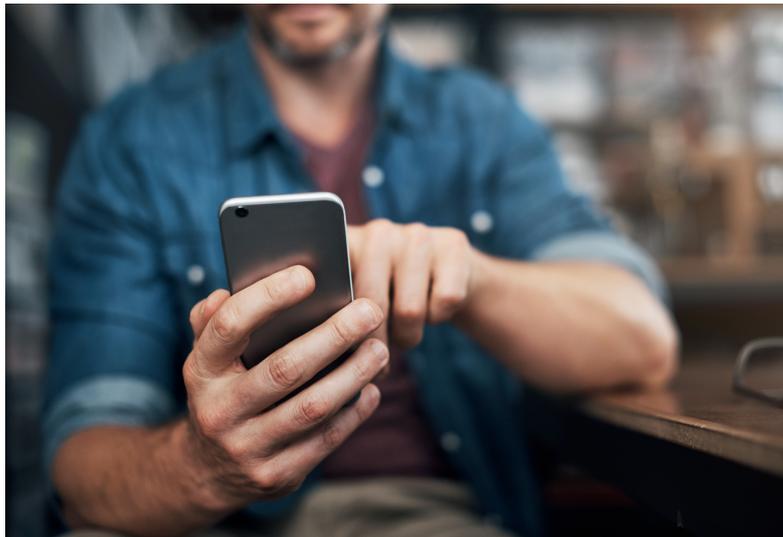




Épargne : les robots conseillers aux petits soins pour votre argent



Par Rédaction Mieux Vivre
Publié le 24/09/2021 à 08h58

Pour faire face à la concurrence des bus ou du covoiturage, la SNCF lance une nouvelle offre de trains moins rapides, mais moins chers.

Elles s'appellent Arthur, Cashbee, Yomoni, **Ritchee** ou bien encore Ismo et Nalo. Les offres de solutions d'épargne sur mobile, proposant des conseils personnalisés, fleurissent. Elles ciblent tout particulièrement les 18-35 ans, jugés peu rémunérateurs par les banques traditionnelles, souligne Le Figaro, jeudi 23 septembre. Grâce aux algorithmes de leurs robots conseillers, elles les guident dans leurs projets financiers. Arthur, par exemple, gère les comptes de ses clients moyennant 7 euros par mois. Un abonnement tout compris, puisque l'application lancée en septembre ne prend pas de commission sur l'assurance-vie.

« *Les plus jeunes se questionnent sur leur retraite, sur leurs projets. Ils ont tout autant besoin de conseils, et les banques ne jouent pas ce rôle* », explique Vania Mareuse, à la tête d'Arthur. Désireux de faire fructifier leur épargne et pas rebuté à l'idée de ne pas toujours être en face d'un vrai conseiller, les 18-35 ans recourent aux services de ces fintechs dont les robots conseillers – ou robo-advisors -, proposent une assurance-vie tenant compte de leur profil. Mais également de leur patrimoine, de leurs objectifs et de leur goût du risque. D'autres clients plus âgés se laissent également séduire. 30 milliards d'euros

Leur argent est placé dans des fonds variés, notamment des ETF, des fonds d'investissement composé d'actions ou d'obligations, précise le quotidien. Des placements dont la performance n'a rien à envier à ceux du CAC 40, notamment. Qui plus est, ils sont moins gourmands en frais que les fonds de l'assurance-vie. « *La combinaison ETF – robo-advisor permet de faire de la gestion d'actif pour le compte du plus grand nombre. Auparavant, ces offres étaient plutôt réservées aux clients des banques privées* », rappelle au quotidien, Éric Le Brusq, PDG d'Ismo.

Les offres des fintechs sont également plus accessibles que celles proposées par les



banques traditionnelles. Alors que pour souscrire une assurance-vie auprès de ces dernières il faut généralement disposer de 500 euros et être en mesure de procéder à des versements mensuels de 50 euros, Ismo place les arrondis à l'euro supérieur des dépenses de ses clients réglées en carte bancaire. « *On est convaincu par le virage technologique à l'œuvre. Il y a un vrai appétit des épargnants pour des offres simples, qui leur donnent de l'autonomie, le tout à frais contenus* », assure Corentin Favennec, directeur des partenariats épargne chez Generali. Ces contrats sont proposés par ces applications. Mais, pour le moment, l'argent qu'elles gèrent représente 30 milliards d'euros, pour un total de 1.800 milliards d'euros juste pour les contrats d'assurance-vie proposés par les banques.

