

## One Week, One Tech *by Périclès* InCube, Philippe Lepeuple



**Thierry Sanson** dispose d'une vingtaine d'années d'expérience dédiée principalement au domaine de l'assurance de personnes à l'international. Devenu Associé au sein de Périclès Services, entité du groupe dédiée aux projets de transformations à dominante IT, il poursuit son parcours, emmenant avec lui une équipe de consultants qui cumulent des compétences métier en assurance de personnes et des compétences sur les systèmes d'informations, la digitalisation et les méthodologies de gestion de projets.



**Philippe Lepeuple** a passé l'essentiel de sa carrière dans le secteur des services financiers (SI, Intelligence Artificielle, Marketing et développement, Direction Technique, Distribution). Il a créé début 2003 Intégrales Agora, société de Conseil en Stratégie, organisation et transformation qu'il dirige encore aujourd'hui au même titre qu'InCube, une Fintech née en 2013 et qui a depuis pris son envol.

*Thierry Sanson – Bonjour Philippe, ravi de te recevoir dans le cadre de One Week One Tech qui est un événement organisé à la fois par Périclès group et Finance Innovation. On va parler aujourd'hui d'InCube et plus particulièrement de son produit phare PolySème. Alors qu'est-ce que tu pourrais nous dire aujourd'hui sur, à la fois le concept et sa genèse ?*

**Philippe Lepeuple** - L'histoire a démarré en 2012 sur une péniche – il y en a d'autres qui ont démarré leur success story dans un garage, nous c'est sur une péniche !). J'étais invité par l'Afer lors de l'événement de présentation du fameux taux Afer et j'y croise Jean-François Lequoy, alors Délégué Général de la FFSA – et ami de longue date. Il me dit « *Philippe est-ce que tu as une idée pour sauver l'assurance vie ?* »... Comme je n'ai aucun humour, au lieu de prendre ça au second degré je suis rentré et j'ai fait travailler mes équipes...

À l'époque j'étais marqué par la biographie de Steve Jobs, qui m'a pas mal inspiré. On a développé un concept qu'on a présenté à certains partenaires au bout d'un an, avec succès. Puis on a créé InCube pour loger cette activité dans une structure ad hoc de façon à ne pas la mélanger avec l'activité de conseil d'Intégrales Agora, que je dirige également.

*Thierry - Quel est le produit PolySème, qu'est-ce qu'apporte PolySème ?*

**Philippe** - PolySème est une plateforme qui se positionne entre le client et son contrat d'assurance vie multi support et qui permet au client de piloter son contrat à travers ses projets de vie. Le client définit ses projets majeurs (par exemple les études des enfants, les projets immobiliers, sa retraite, ...), pour chaque projet il définit un capital cible, un horizon, un niveau de risque. Nos algorithmes de financial planning déterminent la façon dont on va allouer de façon dynamique l'épargne du client sur les différents projets afin d'optimiser l'atteinte des objectifs. À chaque fois que le client agit sur l'un de ses projets, on recalcule l'allocation d'actifs optimale et on envoie directement au back office les ordres de gestion correspondants.

*Thierry - Donc finalement le client n'est plus en train de manipuler l'allocation d'actifs mais plutôt des projets. C'est un gros changement de paradigme d'un point de vue Ventes et Marketing.*

## One Week, One Tech *by Périclès*

### InCube, Philippe Lepeuple

**Philippe** - Effectivement l'impact sur l'expérience client est extrêmement fort, on ne parle plus de finance au client : le client et ses projets sont au cœur de la démarche. C'est un peu comme le moteur d'une voiture : ce qu'on veut c'est qu'il marche bien, qu'on ne l'entende pas et qu'on n'ait pas à penser. PolySème fonctionne sur le même principe : on donne les manettes au client pour qu'il pilote ses projets, le moteur d'allocation d'actifs va en permanence optimiser les positions pour tenir compte de la façon dont les projets et les marchés évoluent. Et bien sûr intégrer l'écoulement du temps, parce qu'évidemment plus on se rapproche du terme d'un projet plus on va alléger les poches d'actifs risqués de façon à sécuriser l'atteinte du capital qu'on vise.

*Thierry* - Ces services d'allocation d'actifs sont-ils compatibles soit avec des robo advisors soit avec de la gestion d'actifs fournis éventuellement par des asset manager ?

**Philippe** - Le principe général d'InCube c'est d'identifier des briques fonctionnelles dont on a besoin dans le parcours client y compris la prise d'éléments, le KYC, le profiling risque client... Nous travaillons en partenariat avec des structures spécialisées qui font ça très bien. Nous sommes intégrateurs sur les parties que l'on ne prend pas en charge directement.

En particulier, nous ne prenons pas en charge nous-mêmes l'allocation d'actifs (ce n'est pas notre métier) ; pour déterminer les allocations d'actifs de façon dynamique il y a trois façons de faire : soit on s'appuie sur des grilles d'allocation d'actifs fabriquées par les assureurs, soit on utilise des grilles fabriquées par un asset manager désigné par l'assureur, voire par un CGPI s'il est CIF, soit en s'adossant à un robo advisor : dans ce cas-là, à chaque fois qu'on a besoin d'une allocation d'actifs sur un projet, on envoie les paramètres au Robo Advisor, il fait tourner ses algorithmes et nous renvoie l'allocation d'actifs optimale. Ensuite on rééquilibre l'épargne du client sur ce projet pour la mettre en conformité avec l'allocation d'actifs optimale.

*Thierry* - Avec ce moteur d'allocation, est-ce qu'il y a un effet PolySème sur la rentabilité globale du produit ?

**Philippe** - C'est un peu technique. On a en fait plusieurs projets dans le même contrat d'assurance vie. Ce qui est très intéressant c'est que le client peut définir une sensibilité au risque projet par projet ; nous contrôlons en permanence l'adéquation entre le niveau réel d'exposition au risque sur le contrat (tous projets confondus) et le profil du risque client. C'est là que c'est un peu technique... pour faire simple, si j'ai deux projets, le risque pondéré moyen calculé est sur une droite qui va d'un projet à l'autre. Or la fameuse courbe d'efficience de Markowitz est concave, et donc il manque un petit gap de performance entre la droite et le petit bout de concavité qui est juste au-dessus. Nous travaillons avec un robo advisor qui est capable, une fois qu'on a fait les allocations d'actifs sur les différents projets, d'aller chercher ce petit quelque chose qui manque pour atteindre la courbe d'efficience en ajustant à la marge l'allocation d'actifs globale.

*Thierry* - Côté assureurs, aujourd'hui PolySème s'intègre dans un univers assureur sur lequel il faut développer un produit particulier dédié à PolySème, ou ça peut se plugger directement sur des contrats existants ?

**Philippe** - PolySème est une plateforme et une démarche qui se déploient sur des stocks de contrats existants comme sur des affaires nouvelles. Pas besoin de créer un produit ! On peut aller voir des clients détenant un contrat multi support ouvert il y a 3 ans, 5 ans, 12 ans, on met en place la démarche PolySème en déterminant leurs projets et ça marche très bien. Ça marche tellement bien que beaucoup d'assureurs nous sollicitent pour utiliser PolySème afin de transférer de façon systématique les encours des fonds euro vers les unités de compte. On sait qu'en France il y a beaucoup de clients qui sont positionnés massivement sur des fonds euros, pas tellement parce que

## One Week, One Tech by Périclès InCube, Philippe Lepeuple

C'est ce qui est bien pour eux mais parce que c'est ce que le commercial était capable de vendre. On cible des clients plutôt jeunes, on met en place la démarche PolySème en identifiant leurs projets (objectifs, niveaux de risque, horizon) et quand on ressort de l'entretien on a, dans les faits, réalloué l'épargne vers les unités de compte parce que c'est ce qui est bien pour le client : il le fait en toute connaissance de cause et en sachant réellement ce qu'il peut obtenir en contrepartie.

*Thierry - D'où l'impact favorable sur le contrat et l'épargne globale du client ?*

**Philippe** - Impact favorable pour le client et mais également pour l'assureur ! Effectivement quand on transfère des encours des fonds Euros vers les UC on sait ce que ça crée comme valeur. Ce qui est important c'est d'être capable de démontrer que le client a bien compris, lors de cette opération, à quel niveau de risque il s'expose. Il ne s'agit pas de le faire "à l'insu de son plein gré". En revanche dès lors qu'on est sûr qu'il a bien compris ce qu'il fait, c'est vraiment un levier extraordinaire pour transférer les fonds euros vers les unités de comptes dans le cadre d'une démarche de conseil parfaitement maîtrisée et fortement valorisée par le client. Lui parler essentiellement de ses projets, ça change tout dans la relation qu'on a avec lui. Quand on vend des fonds multi supports on n'a pas grand-chose d'autres à évoquer que la finance... Avec PolySème, on la finance met à la place qui est la sienne : servir les projets du client.

*Thierry - Ce qu'on voit souvent sur ce produit d'assurance c'est qu'il y a pléthore d'options financières. Aujourd'hui PolySème permet de se substituer à toute cette batterie de fonctions qui deviennent quasiment obsolètes*

**Philippe** – Effectivement parce qu'il y a deux volets dans l'allocation d'actifs de PolySème : il y a les algorithmes ou les grilles d'allocations qu'on utilise, qui peuvent intégrer la gestion de conviction. Ces grilles ou ces algorithmes s'ajustent en permanence pour tenir compte de l'environnement économique et financier et des déformations de classes d'actifs sur des marchés. Et puis il y a le mécanisme qui consiste à inscrire l'écoulement du temps dans la gestion, de façon à baisser le niveau de risque au fur et à mesure qu'on s'approche du terme.

Alors on nous dit « c'est de la gestion par horizon, ça existe depuis longtemps ». C'est presque vrai : la gestion par horizon n'a pas très bonne presse car on s'est aperçu que l'horizon prévu initialement ne tombe presque jamais au bon moment, a posteriori. On se dit « tiens je prends ma retraite à 62 ans » et finalement on la prend à 60 ou 64 ans. L'intérêt de PolySème c'est que si vous changez le terme d'un projet, on recalcule l'allocation d'actifs optimale : la nouvelle allocation d'actifs tient compte du nouvel horizon qu'on s'est fixé pour le projet.

*Thierry - Finalement ça rend le contrat d'assurance simple et lisible pour l'assuré mais c'est aussi un très bon outil pour le distributeur ?*

**Philippe** – C'est sain pour l'assuré et c'est sain pour le commercial : au lieu de parler finance au client, on parle de ses projets, on s'appuie sur ses capacités d'épargne pour faire du contrat PolySème le contrat maître de son épargne longue. Et au passage on recueille plein d'informations personnelles sur le client et sur son entourage, par exemple en créant des invités. En effet le client peut désigner des tiers qui pourront consulter les projets sur lesquels ils ont été invités et faire des versements, dans un cadre très strictement contrôlé.

Notez également que le client a accès à un univers de services cohérent avec ses projets. Par exemple on va aider le client à évaluer les capitaux à viser pour les études de ses enfants, puis à ajuster ces capitaux aux étapes clés de la scolarité des enfants. S'il a un projet de piscine on pourra le mettre en relation avec des constructeurs de piscines près de chez lui qui vont offrir une tarification

## One Week, One Tech by Périclès

### InCube, Philippe Lepeuple

privé – à condition, bien sûr, qu'il en manifeste le souhait et en protégeant ses données personnelles et. Évidemment on va monétiser la mise en relations avec des fournisseurs de services et de biens (retraite, études, immobilier, voyages, piscine, ...) et générer ainsi de nouvelles sources de revenus. PolySème jette des passerelles entre le monde de l'assurance et l'univers de l'économie numérique.

*Thierry - Toujours du point de vue distribution, aujourd'hui PolySème s'adresse plutôt à quel segment de clientèle ?*

**Philippe** – Au départ on visait une clientèle Mass Affluent et Affluent, et c'est toujours le cas. Mais quand on a présenté PolySème à des banquiers privés ou à des CGPI qui travaillent sur une clientèle un peu plus haut de gamme, ils nous ont dit "On ne va pas utiliser PolySème comme un réseau bancaire mais on va trouver notre propre façon de nous en servir". Notez qu'à travers sa version en co browsing, PolySème permet notamment de proposer du conseil à distance à une clientèle ne justifiant pas un conseil en face à face. Les gestionnaires de clientèle haut de gamme apprécient également de pouvoir, au sein d'un même contrat multisupport, gérer des poches d'allocations d'actifs isolées assorties de niveaux de risques spécifiques. Je n'ai pas parlé du mécanisme d'alerte mais à chaque fois que l'exposition réelle au risque sur un projet s'écarte du niveau de risque choisi par le client, on émet une alerte. On a vraiment un système de contrôle extrêmement puissant qui permet au conseiller de respecter le devoir de conseil dans le temps.

*Thierry - Pour un distributeur ou un assureur, intégrer PolySème dans une chaîne de valeur ça nécessite quoi ?*

**Philippe** – La bonne réponse est « ça dépend ». Ça dépend vraiment parce qu'il faut qu'on regarde comment est organisé l'assureur, notamment en matière d'urbanisation de ses systèmes d'information. Soit on arrime PolySème dans un écosystème technique et fonctionnel en place, et on l'insère à un parcours client déjà pris en charge partiellement, soit au contraire l'assureur ou le banquier nous demande de faire de PolySème le nouvel extranet au sein duquel il va venir positionner son dispositif Internet client.

*Thierry - Aujourd'hui la V1 est sortie, il y a des expérimentations, voire des déploiements dans la vraie vie. Tu envisages une internationalisation de PolySème plus ou moins à court terme ?*

**Philippe** – On a fait le choix dès le départ de construire une plateforme nativement multilingue. La plateforme existe d'ores et déjà en trois langues : français, anglais et portugais. Si demain il faut créer un registre lexical en allemand ou en espagnol, nous le faisons en deux ou trois semaines. Ça c'est juste la langue : ça ne résout pas tous les sujets liés aux questions réglementaires ou fiscales... N'empêche que la plateforme peut tourner à peu près de la même façon au Royaume-Uni, en Italie, en Espagne, et au Brésil comme en France.

*Thierry - Sur le concept PolySème, on a dit que ça se pluggait sur les contrats d'assurance, mais est-ce que ça peut offrir, à la demande, des garanties supplémentaires en fonction de la typologie de projet ?*

**Jean-François** - Notre feuille de route stratégique comporte trois grandes étapes.

Aujourd'hui, le parcours PolySème est conçu dans une démarche intermédiaire, c'est-à-dire accompagnée d'un conseiller en présentiel ou à distance (conseiller bancaire, agent général, CGPI, courtier ou salarié d'une mutuelle ou d'un réseau d'assurance). Ensuite PolySème permet d'administrer finement des profils et des droits sur le poste de pilotage : on alloue des droits aux

## One Week, One Tech *by Périclès*

### InCube, Philippe Lepeuple

clients et aux conseillers pour intégrer la culture commerciale du réseau et sa politique de mise en autonomie du client.

Première inflexion stratégique : on nous pousse à faire une version "full web", c'est à dire dans laquelle le client est en totale autonomie du début à la fin du dispositif. On a commencé à avancer dans ce sens : ça consiste à alléger le parcours, supprimer quelques fonctions expertes et aider un petit peu plus le client.

Deuxième séquence dans notre feuille de route stratégique : la prévoyance. On profite de la démarche PolySème pour acheminer d'autres garanties d'assurance de personnes au client, et notamment la prévoyance et la dépendance. Quand vous avez défini avec le client ses projets de vie, c'est très facile de commencer à lui parler de protection en lui disant « *on va protéger ces projets* ». Pour les réseaux qui vendent de la vie et qui ont un peu de mal à se mettre à la prévoyance, ça rend la démarche tout à fait fluide et naturelle.

Troisième étape stratégique prévue : intégrer sous l'ombrelle PolySème, à côté du contrat d'assurance vie maître, les autres moyens de financer les projets : autres contrats d'assurance vie, produits de placement bancaires, immobilier d'investissement, crédit..

Voilà nos trois étapes, l'ordre dans lequel on va y aller va dépendre de l'appétit manifesté par nos partenaires (certains nous poussent en priorité sur la prévoyance, plutôt vers le crédit).

Et n'oublions pas en toile de fond : le développement à l'international.

*Thierry - Et sur une road map un peu plus lointaine, l'ouverture vers d'autres types de produits comme de l'IRD ou DE la santé ?*

**Philippe** - Les pure players assureurs disent « *votre truc ça m'intéresse beaucoup y compris pour l'iard* » En effet, le principe de PolySème c'est : j'ai une mensualité fixe et ce sont des algorithmes qui déterminent la façon dont on va irriguer les différents projets à partir de cette mensualité. Pour l'assureur, l'idée d'une mensualité de 800 euros qui va financer les projets d'épargne longue du client (retraite, études des enfants, travaux immobiliers, ...) mais également sa MRH, son assurance auto, et s'ajuster aux événements (par exemple, si le client part 3 mois au Brésil et qu'il a besoin d'une assurance mobilité de 47 euros par mois, on la prélève sur la mensualité et ce sont les algorithmes qui recalculent automatiquement la façon dont tout cela est optimisé).

*Thierry - Merci beaucoup Philippe pour tous ces éclaircissements sur le concept de PolySème et plein de succès !*

**Philippe** - Merci à toi !

### Le regard de Périclès

#### **Time to Market** ★★★★★

Polysème met en avant une logique de projets d'épargne plutôt que la manipulation de l'allocation d'actifs du contrat d'assurance. Le client pilote ses projets (études de ses enfants, projets immobiliers, retraite) et l'allocation d'actif est optimisée de manière algorithmique en fonction des échéances des projets, de leur niveau de risque ainsi que du profil du client.

#### **Nature de l'innovation :** ★★★★★

Positionnée entre le client et son contrat multisupport existant, Polysème a été lancé pour mettre en valeur ce pourquoi le client épargne, l'innovation est omniprésente.

#### **Maturité de l'innovation :** ★★★★★

Polysème est déjà disponible et multilingue, sa gestion des projets d'épargne est dynamique et ludique. L'allocation d'actif peut être visualisée à tout moment. C'est un outil pour le distributeur qui peut recueillir simplement les objectifs et projets du client au lieu de lui vendre en premier les options financières. Mais c'est aussi un outil de pilotage pour le client final.

#### **Positionnement à l'international :** ★★★★★

Polysème sera d'abord développé commercialement auprès des assurances et des banques en France avant de lancer le déploiement à l'international.