

KBC mise sur un « robo-advisor » pour attirer les investisseurs

La banque belge, en collaboration avec Objectway, a créé une plate-forme digitale automatisée simple à utiliser et qui laisse aux clients la maîtrise de leurs placements.

PAR ALEXANDRA OUBRIER

@AlexOubrier

+ EMAIL aoubrier@agefi.fr

Le renouveau, c'est ce que connaissent actuellement les robo-advisors après quelques tâtonnements. Les banques elles-mêmes ont compris l'intérêt de proposer un service automatisé à leurs clients, à l'instar de KBC qui a lancé Matti en début d'année. Défini comme un « assistant intelligent en investissement numérique », Matti est accessible via Bolero, la plate-forme de courtage en ligne de la banque, créée en 1999. Il s'agit d'une offre permettant aux investisseurs particuliers de constituer un portefeuille à base d'ETF (une cinquantaine d'*exchange-traded funds* au départ, davantage depuis) en fonction de leur profil, de leurs objectifs de performance, de leurs horizons de placement et de leurs préférences personnelles.

« Les clients ciblés sont en priorité ceux qui recherchent la performance de leurs placements mais qui ont aussi peur de se tromper et ont besoin d'être rassurés, indique Sarah de Pauw, directrice marketing de KBC Bolero. Avec Matti, ils peuvent saisir leurs préférences et conserver la maîtrise des opérations jusqu'au bout : là où d'autres robo-advisors rééquilibrent les portefeuilles automatiquement, nous avons choisi de laisser le client décider s'il souhaite mettre en œuvre les recommandations ou non. L'autre

profil d'investisseurs intéressés par ce service est celui de personnes tout à fait autonomes dans la gestion de leurs investissements mais qui n'ont pas assez de temps à y consacrer et qui ne peuvent donc pas suivre les marchés quotidiennement. » Matti répond à tous ces besoins : l'interface totalement digitale et sans inter-

vention humaine est simple à comprendre et à utiliser. Il suffit de 10 minutes et de trois étapes pour ouvrir un compte, le questionnaire de profil dure une quinzaine de minutes. Diverses préférences sont proposées : thématiques, comme la santé, le développement durable, l'égalité des sexes, les petites capitalisations ; géographiques, avec l'Allemagne, le Japon, la France, l'Europe, les Etats-Unis, la Chine ou

les pays émergents ; sectorielles, avec les technologies, l'énergie, les biens de consommation, l'industrie...

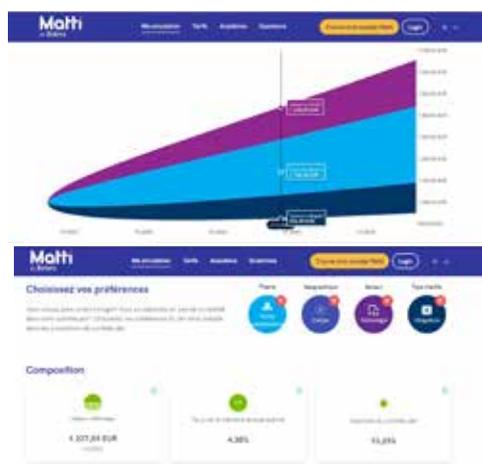
SUIVI QUOTIDIEN

Le ticket d'entrée est fixé à 1.000 euros et les 2.000 clients qui ont déjà souscrit y ont placé en moyenne 5.000 euros. La tarification est de 1 % par an, auquel s'ajoute la TVA. L'offre est proposée aux investisseurs clients ou non de KBC, y compris aux clients de la banque privée. Depuis le mois de juin, il est possible d'ouvrir plusieurs portefeuilles avec des objectifs et des profils de risques différents (retraite, projet à plus court terme, autre thématique...).

L'algorithme de Matti a été conçu par l'équipe data de KBC, avec 9 portefeuilles types. Les développements informatiques ont été réalisés avec Objectway, un éditeur de logiciels italien qui compte 30 ans d'expérience au service de plus de 200 clients, constitués de gérants d'actifs et des conseillers en gestion de patrimoine. « Nous accompagnons le secteur de la gestion dans sa transition digitale avec notre suite logicielle 'front-to-back' utilisant l'intelligence artificielle et des API (interfaces de programmation) pour permettre une intégration fluide. Et nous nous focalisons sur l'interface client qui doit être robuste et intuitive pour donner confiance aux investisseurs », précise Kurt Vanhee, directeur d'Objectway pour l'Europe continentale et l'Amérique du Nord.

Avec Objectway, KBC a pu travailler au développement de Matti, de l'interface client, qui doit être conforme à MIF 2 jusqu'au moteur de calcul qui intègre de nombreuses sources de données et propose des allocations en fonction des informations saisies par le client. Sans oublier le suivi quotidien des portefeuilles : c'est l'un des points forts de Matti. Chaque jour, le moteur de calcul réévalue le risque et la volatilité des portefeuilles des clients et détecte les écarts par rapport à leur profil. Si ces écarts sont trop importants, Matti envoie une alerte avec des recommandations pour rétablir un risque qui lui soit adapté. C'est le client qui décide de valider ou non les actions recommandées : s'il le fait, elles sont exécutées automatiquement.

Matti pourrait proposer d'autres actifs que des ETF à l'avenir. KBC espère attirer 10.000 à 15.000 clients dès la première année. ■



Matti, l'« assistant intelligent en investissement numérique ».