

#88 - The Hokus Platform - Mettre fin à la paperasse du courtage en Assurance Vie 🤔

Fabrice Sauvignon, CEO et fondateur de "The Hokus Platform"

 Solenne Niedercorn-Desouches
Feb 13



Nous nous glissons cette semaine dans les souliers d'un banquier privé qui accompagne son client dans la **souscription d'un contrat d'assurance vie**. Ce rôle de **courtier en assurance** qu'endosse le **banquier** est un véritable casse tête d'un point de vue administratif.

Imaginez

Des dizaines de compagnies à gérer, des formulaires format papier, des interactions par email et des tâches répétitives sans valeur ajoutée. 🙄

Tous les ingrédients sont là pour mettre de la 'Tech' dans ces processus longs et pénibles.

La promesse de cette jeune "WealthTech", c'est de **réduire de 90% les temps de traitement sur les différentes étapes au cours de la vie d'un contrat d'assurance vie** : souscription, mouvements, rachats, changement des investissements, modification de la clause bénéficiaire, nantissement, arbitrages, etc... Au cours des 10 ans de durée de vie de ces produits, la proposition de valeur de "The Hokus Platform", c'est de rationaliser tous ces flux.

Fabrice avec beaucoup de pédagogie nous explique comment **LA donnée - point critique** pour de nombreuses banques privées - est **sécurisée** : les procédures et la gouvernance mises en oeuvre, le cryptage ou encore le statut de **Professionnel du Secteur des Assurances**.

Nous faisons un tour d'horizon de la **proposition de valeur** et de l'**onboarding** des nouveaux clients qui implique tout de même 5000 'data points' rien que pour paramétrer la souscription d'un produit. Nous découvrons également qui sont les investisseurs qui soutiennent la société et les développements à venir : l'accès aux plus petites organisations et l'élargissement à d'autres classes de produits comme les comptes titres, les **SCPI** ou le Private Equity.

"The Hokus Platform" en bref

- Créé en 2020 par Fabrice Sauvignon,
- Plateforme SAAS qui connecte des banques privées et les entreprises de l'assurance vie,
- 27 collaborateurs,
- Présence sur le marché européen, plus particulièrement en France, Luxembourg, Belgique et Suisse,
- Bureaux en Espagne et en France,
- Au capital : les fondateurs, Lifeware et des Business Angels,
- Régulé par le Commissariat aux Assurances (CAA).

Le pain point

Pour être concurrentiel sur le marché de la Gestion de Fortune et s'adresser à une clientèle (U)HNW de plus en plus courtisée (Family Offices, CGPI, banques), il est indispensable pour une Banque Privée de disposer d'une **offre de produits d'assurance vie en architecture ouverte large**. Au fil des années, l'absence de solutions techniques efficaces combinée à l'alourdissement de la réglementation a poussé bon nombre de Banques Privées à **restreindre** leur offre d'assurance vie à un nombre limité d'assureurs et donc d'exercer leur rôle de courtier de manière bien moins efficace.

L'exemple de la souscription que Fabrice prend dans notre entretien est tellement révélateur du 'pain point' qui impacte chacune des opérations liées à ces contrats :

- **lourde charge en ressources humaines** (en ETP) pour exécuter des tâches à faible valeur ajoutée afin de compenser l'inefficacité des processus,
- **coûts informatiques élevés** pour tenter de développer, au mieux, maintenir des systèmes obsolètes et dépassés,
- **coût en matière de risque opérationnel** induit par le nombre de saisies réalisées manuellement (chez les **distributeurs** comme chez la grande majorité des compagnies d'assurance : les **producteurs**) sans contrôles d'exécution systématiques,
- et pire, une **déformation des conseils** formulés par les conseillers, privilégiant la fiabilité d'exécution aux qualités intrinsèques des produits proposés pour répondre aux besoins de leurs clients.

Bref, c'est une insatisfaction client quasi systématique. 🙄

Le contexte des FID et FAS

Longtemps considérée par les banquiers privés et leurs clients comme complexe, l'assurance vie est aujourd'hui considérée comme un **outil incontournable** pour la **planification patrimoniale**.

Nous connaissons davantage la gestion des contrats en UC (Unités de Compte) via des OPCVM, ou encore les Fonds Euros. Il existe d'autres catégories de sous-jacent utilisées en Banque Privée moins connues du grand public comme le **Fonds Interne Dédié (FID) ou le Fonds d'Assurance Spécialisé (FAS)**. C'est sur ce segment très spécifique que l'offre de "The Hokus Platform" s'inscrit à ce jour.

L'un des principaux avantages de ce type de contrat est que le titulaire peut informer le gestionnaire de ses souhaits, par exemple de ses contraintes d'investissement ou, au contraire, des actifs qu'il souhaite inclure dans son portefeuille. La composition de ces fonds peut être déterminée librement, même si certaines règles s'imposent.

Ces derniers sont une création du **droit luxembourgeois** et n'existent pas dans le droit français ou belge. Ces fonds donnent l'accès à une **gamme complète de produits sophistiqués**, innovants pouvant inclure des titres vifs (cotés ou non), des fonds d'investissement, des produits structurés, et des fonds non agréés comme les **Hedge Funds** et fonds de **Private Equity**.

Ce type de contrat implique une mise en oeuvre complexe.

Concrètement, la **sélection et proposition** des contrats d'assurance vie s'effectue par la **Banque Privée** ou le **Family Office** qui dispose également du statut de courtier. La Banque peut être à même de gérer les contrats, mais la gestion peut également être proposée à des gérants d'actifs tiers, tels que des gérants indépendants.

L'attrait des Compagnies d'Assurance luxembourgeoises

Le **Luxembourg** est un **acteur majeur de l'assurance vie au niveau pan européen** pour cette typologie de contrats. Contrairement aux pays voisins, et à l'instar d'autres pays au marché domestique réduit comme la Suisse, le Luxembourg est tourné vers l'international. Le **régulateur luxembourgeois** a exploité les Directives européennes du début des années 90 pour doter les assureurs d'un cadre leur permettant de servir les autres pays européens. Aujourd'hui, la plupart des compagnies d'assurance établies au Luxembourg qui travaillent en **Libre Prestation de Services** ont plus de 20 ans d'expérience sur cette typologie de contrats.

Si ces contrats ont plutôt bonne réputation, c'est d'abord grâce au cadre juridique offert par le Grand Duché. En France, les fonds déposés sur un contrat d'assurance-vie sont gérés directement par l'assureur. Au Luxembourg, il existe un "**triangle de sécurité**", qui dissocie l'entité qui conserve les fonds de l'entité qui les gère.

Une **convention tri-partite** est signée entre la **compagnie d'assurance** chez laquelle est souscrit le contrat, une **banque dépositaire** qui conserve les fonds et le **CAA**. Ce système est assez rassurant, puisqu'il permet aux investisseurs de récupérer leurs avoirs en cas de défaillance de la compagnie d'assurance.