

« Quelle réglementation adaptée
[adapter]
pour l'innovation ? »



Valérie Dray
inCube



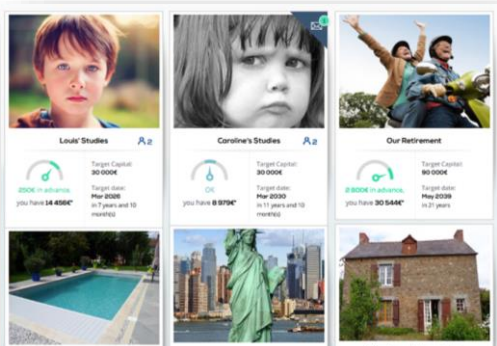
Yannick R Grelot
Deecision

Wealth  **ckpit** [®]

The Open Fintech Alliance
Accelerating
Private Banking Transformation
through Digital

Qui sommes nous ?

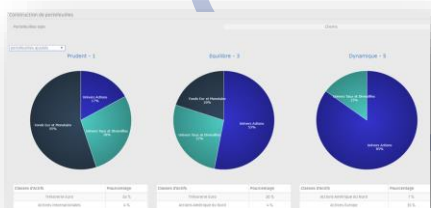
Accélérateurs de la transformation et du pilotage de la banque privée par le traitement en masse et l'usage des données



Cockpit - *Coach épargne* BtBtC
Client lifetime value maximizer



Leader européen *consolidation des comptes*
Bank & Asset account API leader maker



Evaluation & Blockchain des valeurs mobilières
Valuables blockchain appraiser

Révéler les potentiels en réconciliant
Conformité & Performance Commerciale
Diligence & Network Amplifier

L'initiative « WealthCOckpit® » vise 6 objectifs majeurs



Proposer un **ensemble homogène et modulaire** de solutions permettant de piloter dynamiquement la relation avec la clientèle privée et patrimoniale



Proposer les **briques « best in class »** propres à **accélérer la transformation numérique** pour répondre aux enjeux **stratégiques** [Réglementaires X Usages X Rentabilité] d'aujourd'hui



Faciliter les échanges, la **négociation et la contractualisation** entre Groupe et Fintechs



Favoriser la **croissance des Fintech** membres par la mise en commun des ressources, y compris la R&D



Accéder à un **niveau de financement** plus élevé et améliorer l'impact des capitaux levés



Assurer une **souveraineté** des données grâce au caractère franco-européen de la plateforme



« Assembler nos expertises pour construire une offre cohérente, qui couvre le spectre des enjeux de la Gestion Privée, pour nos Partenaires, leurs Conseillers, leurs Clients »

- L'Alliance de 5 Fintechs experts, qui se sont **cooptées**
- Un marché : La Gestion Patrimoniale et Privée
- Un système de **solutions éprouvées**
- Des solutions nativement **interfacées et interfaçables**
- Un dispositif modulaire qui s'adapte à vos **briques existantes**
- Une alliance d'expertises pour vous accompagner dans le design d'une **solution sur mesure**

Univers personnel

Comptes de Vincent & Laura



SCI et dépenses
des Copro Paris

Comptes de Laura
Tom et Julie



Comptes
de Vincent



Louis Derougemont
Frère de Vincent

Pierre Méchang
Cousin de Vincent



Vincent et Laura
Derougemont

Univers professionnel



Pharmacie
Laura Clerq-Derougemont



Participation dans Parabolic SA
(Jeux en ligne)
Vendue par V. Derougemont 2014



Contrat n°0123 de Vincent Derougemont
Arbitrer entre sécurité et performance

Votre Conseiller
Jean-Pierre Armon

Risque du client **Equilibre**



La start up de Nolwenn

Horizon : janv. 2021 Capital cible : 30 000€

Audace +



Villa Catalpa

Horizon : janv. 2026 Capital cible : 50 000€

Dynamisme +



Donation Tom et Julie

Horizon : janv. 2029 Capital cible : 100 000€

Equilibre +



Notre retraite

Horizon : janv. 2034 Capital cible : 80 000€

Dynamisme +



Droit de Succession

Horizon : janv. 2039 Capital cible : 150 000€

Equilibre +

Cassoto
SARL

Recyclo
SAS

Fds Innovation



#Innovation=PasDeTrackRecord

#MieuxServirLesIntérêtsduClientVSrespecterLaLettre

#SandBoxEtRégulateur

Nouveau paradigme induit par usage de la technologie

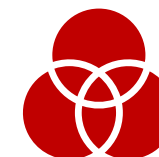
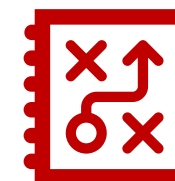
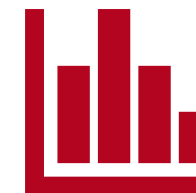
Cas d'usage # 1 pour la « sandbox »

la remédiation de KYC

de la logique cyclique à la logique permanente en dynamique ?

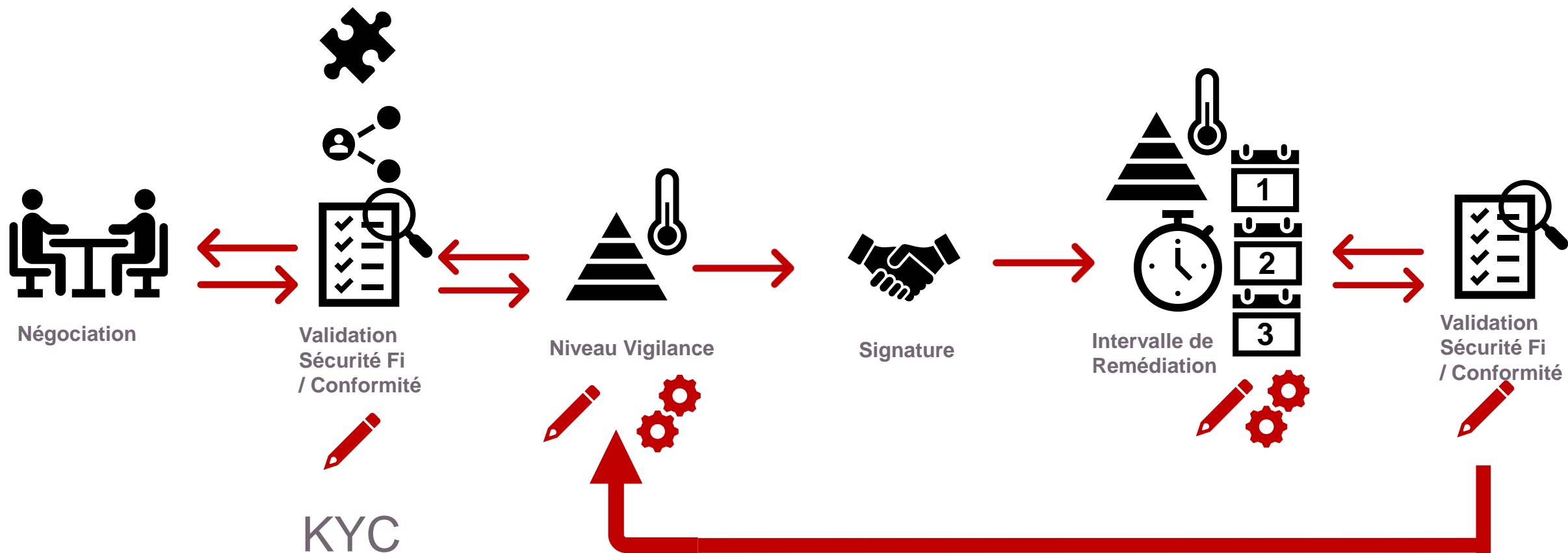
Autrement dit

« En parlant de la connaissance client : *tout le monde vous affirme que la banque est assise sur un véritable trésor : Mais quelle est sa véritable valeur ?* »





Nouveau Client



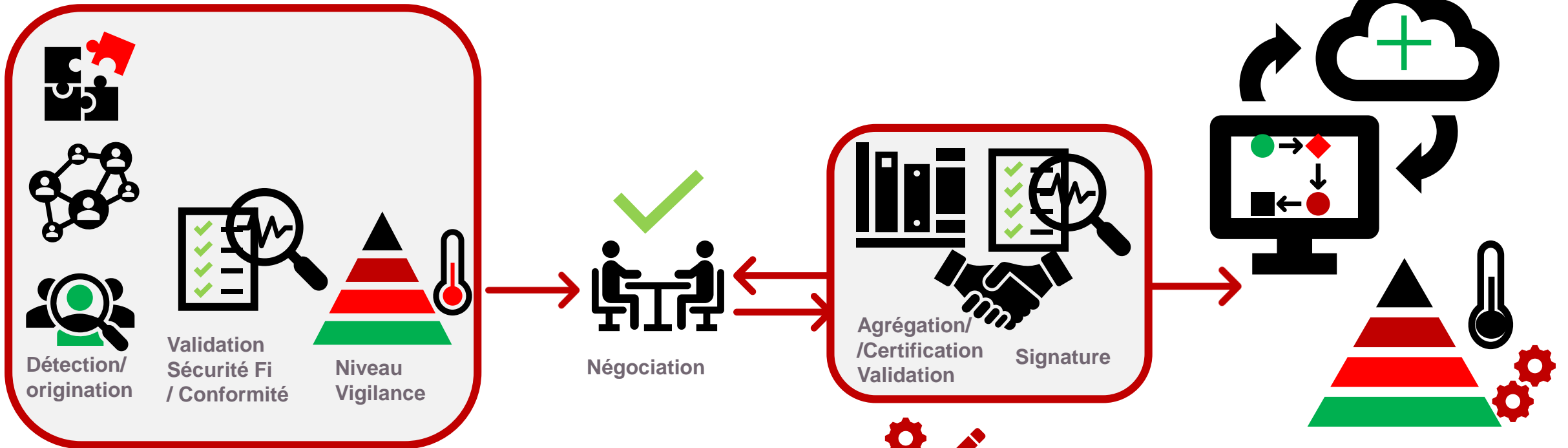
Informations



Base 100



Nouveau Client



KYP

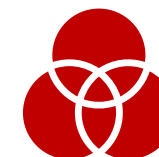
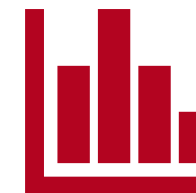
Remédiation Permanente Dynamique
= Evaluation Dynamique Niveau de Vigilance

PKYC

Informations Base 10 000

Autrement dit

« En parlant de la connaissance client : *tout le monde vous affirme que la banque est assise sur un véritable trésor : Mais quelle est sa véritable valeur ?* »



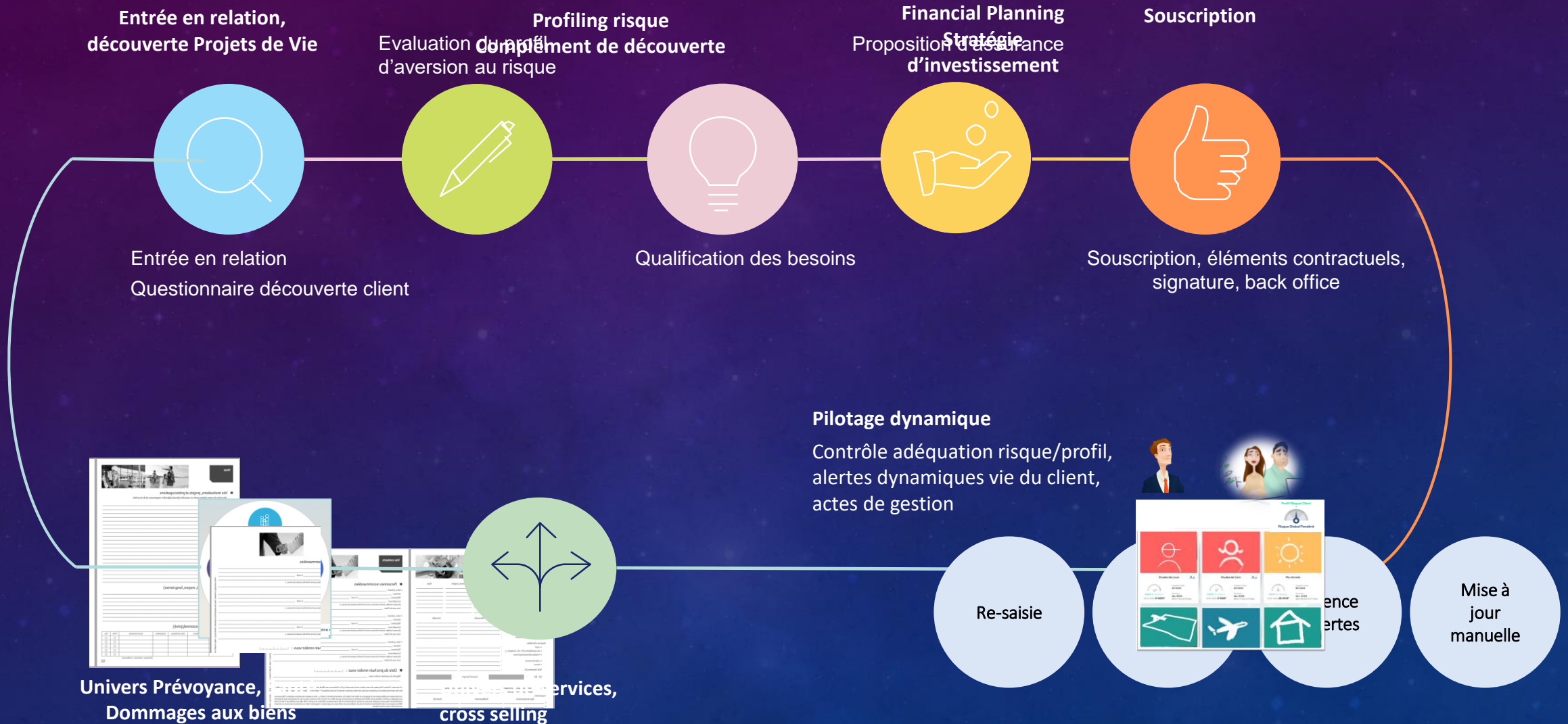
Cas d'usage # 2

inCube : refonder le parcours Client/conseiller en redonnant du sens à l'épargne et de la valeur à la relation

Une vision et un pilotage dynamique et partagés

Connaissance et Relation client augmentées

Le parcours Conseiller / Client **CIBUE**



MENU Espace client de Bruno Ribell

Dashboard

Bonne nouvelle ! Le projet **Ma retraite** est en avance de 2 800€

Synthèse de votre contrat au 6 septembre 2017

Synthèse de vos projets

Etudes de Louis

Capital Cible : 30 000€

250€ en avance, vous avez 14 458€

Horizon : juil. 2025 dans 7 ans et 10 mois

Etudes de Caro

Capital Cible : 30 000€

OK, vous avez 8 979€

Horizon : juil. 2025 dans 11 ans et 10 mois

Ma retraite

Capital Cible :

Piscine à Carnac

Capital Cible : 25 000€

500€ en retard, vous avez 14 623€

Horizon : juinv. 2024 dans 6 ans et 4 mois

Vacances à New York

OBJECTIF ATTEINT, vous avez 5 957€

Etudes de Louis
Capital Cible : 30 000€ Horizon : sept. 2025

Choisissez le Service d'Allocations d'Actifs :

Sécurité Prudence **Equilibre** Dynamisme Audace

Profil Risque Client

Risque Global Pondéré

Option Equilibre :

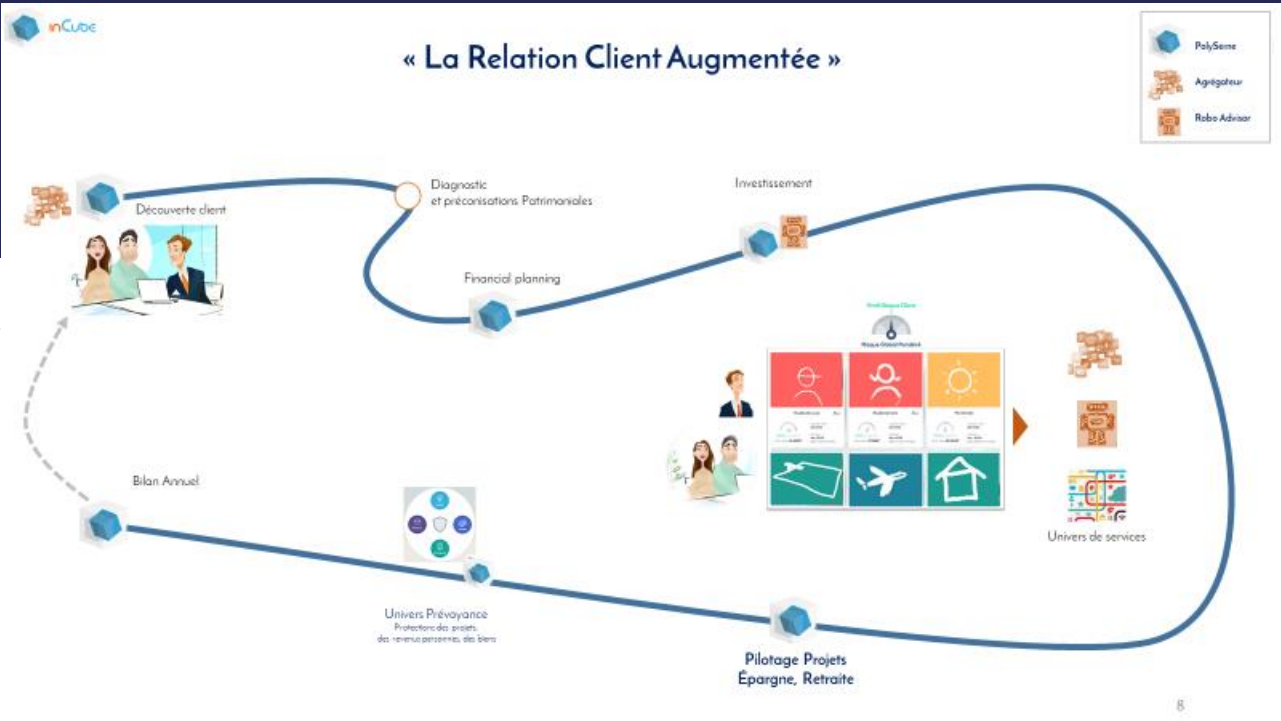
Vous recherchez une bonne performance financière de l'épargne versée sur ce Projet, et acceptez en contrepartie un niveau de risque modéré mais réel.
Horizon septembre 2025 pour un Capital Cible de 30 000€

10% de risque d'obtenir moins de 28 799€

85% de chance d'obtenir au moins votre capital cible de 30 000€

50% de chance d'obtenir plus de 36 882€

20% de chance d'obtenir plus de 43 726€



#CollaborationRegulateurFintechBanque

#SandboxALaFrançaise

WealthCOckpit :

**Accélérer la nécessaire transformation de la banque privée
pour répondre
aux nouvelles exigences des clients
de rentabilité
de contraintes réglementaires**

1. Accélérer la transformation,
2. composer les savoir faire et les innovations,
3. pour anticiper et répondre aux attentes des clients
4. grâce aux technologies et aux solutions assemblées WealthCOckpit ®.

Les enjeux Clients / Conseillers de la Gestion privée/ DG

Clients

- Disposer d'une vision pilotable et complète de ses actifs/ passifs...
- ... à jour en permanence
- Être accompagné, coaché, plus précisément sur ses investissements
- Combiner à la fois Autonomie & Conseil

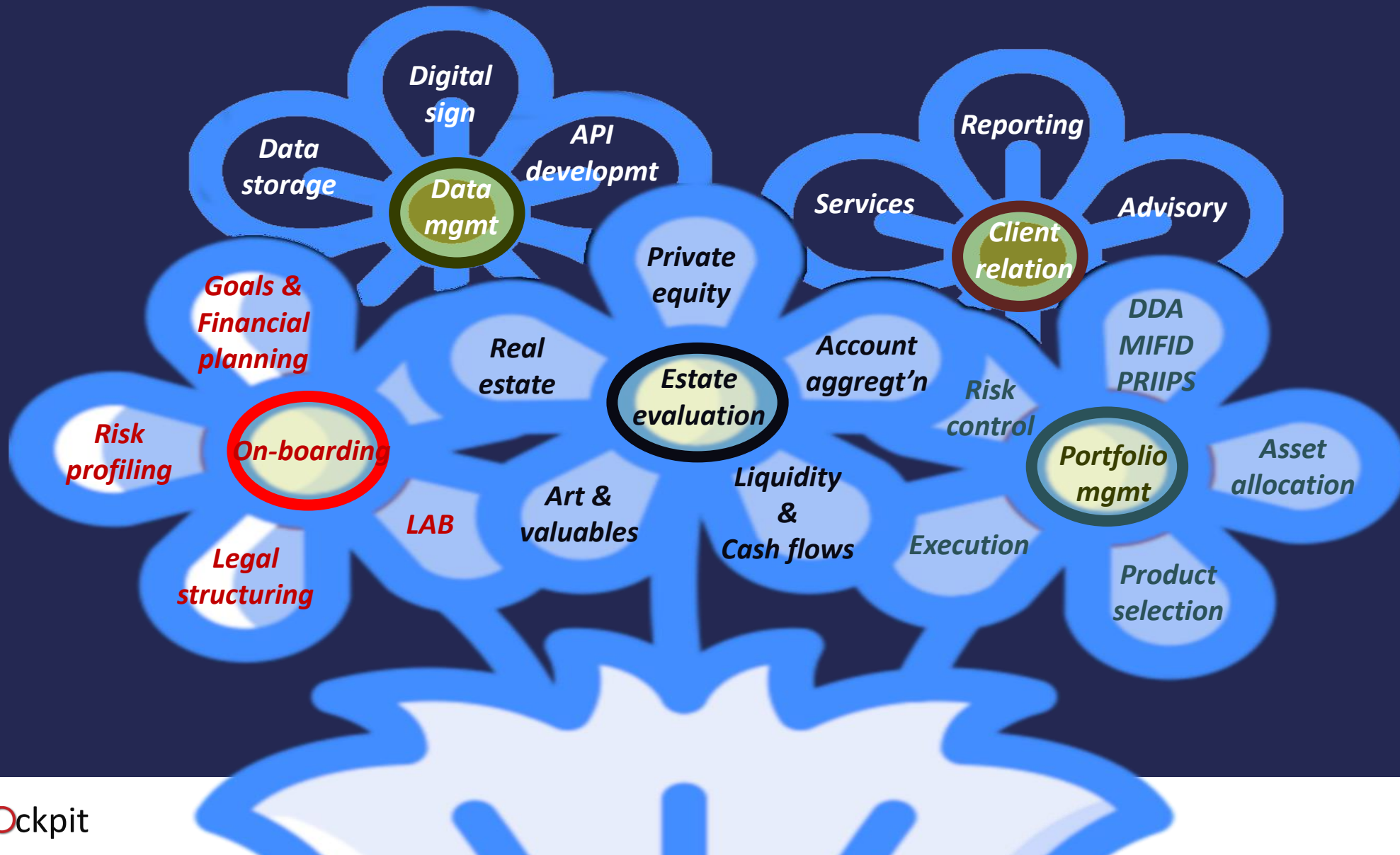
Direction générale Banque

- Disposer d'une vision pilotable – avec KPIs incluant les potentiels avérés- du portefeuille clients.
- Dédier le bon niveau de ressources- Expertises en fonction de critères...
- Piloter l'activité par un véritable usage stratégique des données
- Disposer d'une vision combinée conformité et performance commerciale.
- Reporting automatisé.

Conseillers

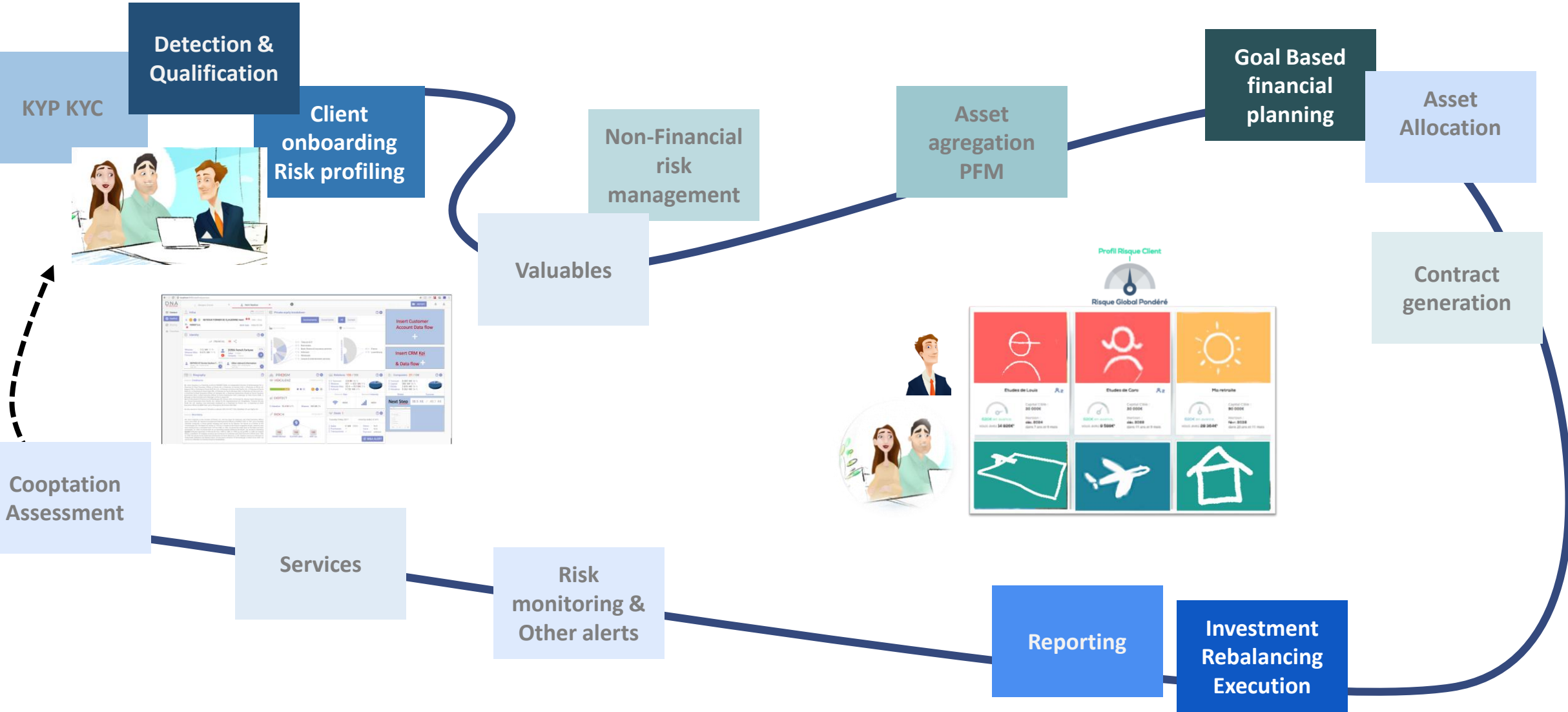
- Disposer d'une interface de Qualification, gestion et surveillance de ses portefeuilles
- Gérer les expertises et les experts
- Ne pas subir le volet réglementaire
- Engager une relation Client à forte valeur dans la durée
- Valoriser son devoir de conseil
- Réallouer le temps dédié à la Relation Client – aujourd'hui 30%.

Contrat de Base : Fonctionnalités/ Services et Processus de la banque privée



WealthCOckpit® vision hollistique

« Client Augmentée »



Fintech Build Up to Scale Up

Wealth  ckpit®



inCube

Coach Epargne

Customer life time value maximizer





Découvrir la solution PolySeme développée par inCube.... En 2' vidéo



Une plateforme digitale en marque blanche, véritable Cockpit épargne, qui se positionne entre le Client et son contrat vie multisupport...

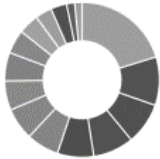
Your Life Insurance Plan

Subsc: [redacted] Monthly deposit : no
 Date of subsc: [redacted] Protection : yes

Account Statement - September 7th 20

- Value 07/09/2017 : 57 256,57 €
- Total deposits amount : 45 500€
- Total withdraw amount : 0,00€

Assets Allocation - Détails



- FIDELITY Fds America Fd A C
- NATIXIS Act US
- R Opel
- EDGEWOOD L Sel
- R Conviction Convert Eur
- Euro
- ALLIANZ Euro
- COMGEST Japan
- BGF Lf
- INVESCO Pan Europ
- Carmignac Fds Eur
- Renaissance Europe C
- Eurose C
- R Opel Absolu
- Invesco Pan América

- FIDELITY Fds America Fd A C
- NATIXIS Act US
- R Opel
- EDGEWOOD L Sel
- R nConviction Convert Eur
- Euro
- ALLIANZ Euro
- COMGEST Japan
- BGF Lf
- INVESCO Pan Europ


MENU inCube Dashboard of Bruno Ribell

Dashboard

Anniversaire de Caro

Synthesis of your contract on May 24, 2018


Synthesis of your projects



Louis' Studies 2

250€ in advance.
you have **14 456€**


Target Capital: 30 000€
Target date: Mar 2026
in 7 years and 10 month(s)



Caroline's Studies 2

OK
you have **8 979€**


Target Capital: 30 000€
Target date: Mar 2030
in 11 years and 10 month(s)



Our Retirement

2 800€ in advance.
you have **30 544€**


Target Capital: 90 000€
Target date: May 2039
in 21 years



Swimming Pool @Brighton


588€ late.
you have **14 623€**

Target Capital: 25 000€
Target date: Sep 2024
in 6 years and 4 month(s)



Trip to New York

GOAL ACHIEVED
you have **5 957€**



New House in Devonshire

TO COMPLETE

... qui permet au Client de piloter son contrat à travers ses Projets de vie, via une interface intuitive

Une allocation d'actifs optimale définie dynamiquement, des mouvements de gestion automatiquement intégrés au back office



La solution PolySeme développée par inCube....

Une plateforme digitale en marque blanche
qui se positionne entre le Client et son
contrat vie multisupport...



... elle permet au Client de piloter son
contrat à travers ses Projets de vie,
via une interface intuitive



...l'allocation d'actifs optimale est
dynamiquement définie, les
mouvements de gestion intégrés au
back office



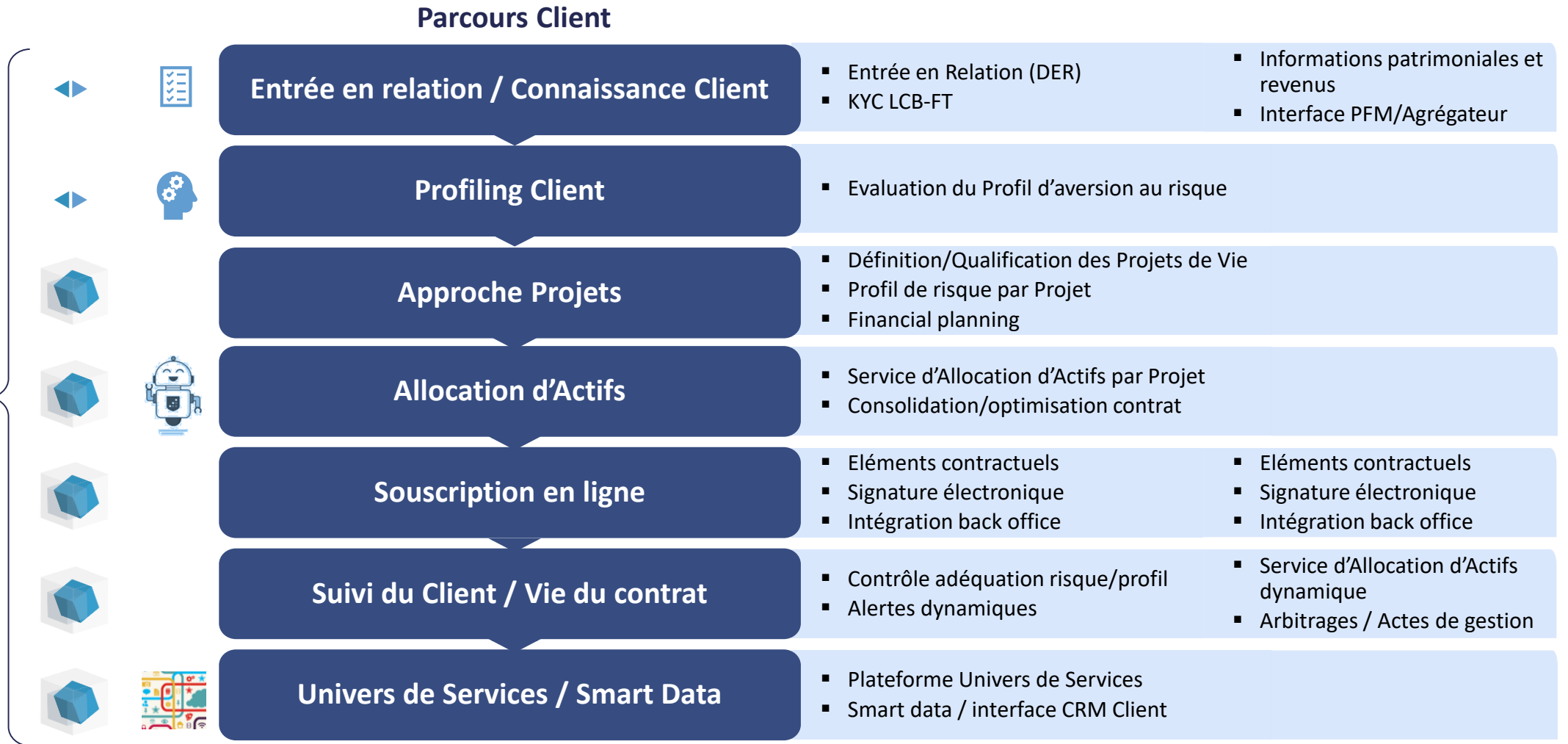
inCube offre une solution unique qui refonde durablement la
relation Client Conseiller et permet de :

- Faciliter le transfert systématique des fonds € vers les UC
- Renforcer la performance de la Distribution et sécuriser le Devoir de conseil
- Enrichir la Relation Client et augmenter la Valeur Client
- Développer la connaissance Client et donner accès à un univers de services additionnels et de multi équipement générateurs de revenus
- Favoriser le lien intergénérationnel à travers le mécanisme des « Invités »



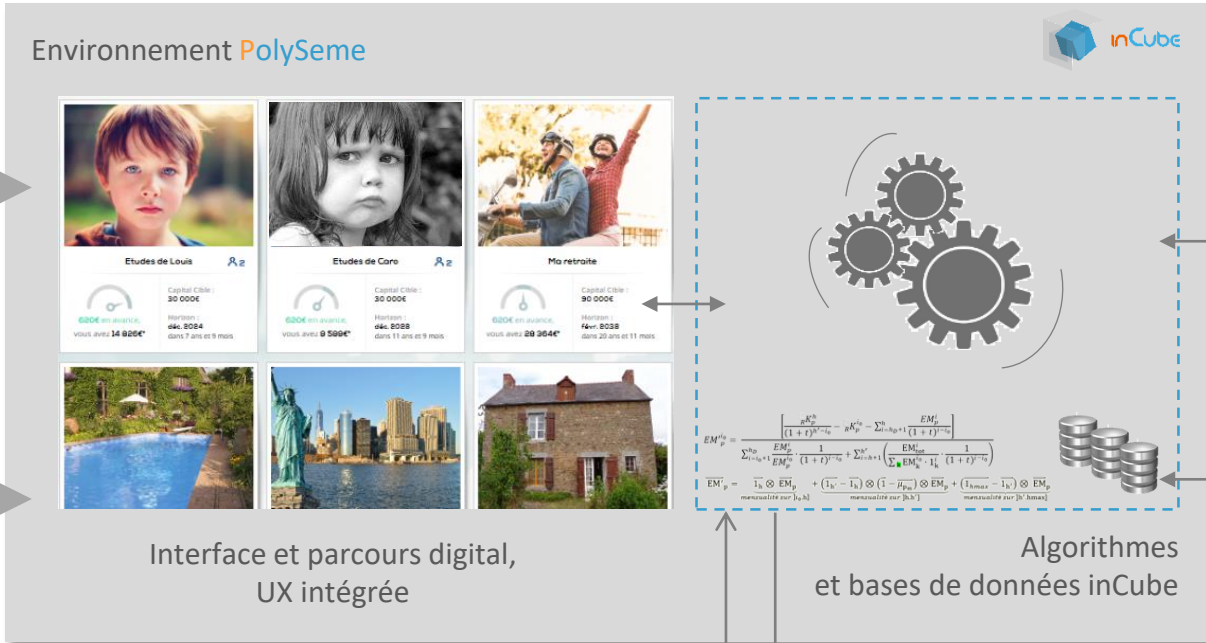
PolySeme prend en charge ou intègre l'ensemble des briques fonctionnelles du parcours digital client

Intégration PolySeme





PolySeme utilise les flux standard de ses partenaires



Service d'Allocation d'Actifs

- ✓ Grilles Assureurs
- ✓ Asset Manager/CGPI
- ✓ Robo Advisor

API

- ✓ Agrégateur
- ✓ PFM

Position de comptes et mouvements

Carnet de demandes d'actes de gestion



SI de gestion Assureur

une raison d'être

« *PolySeme* remet la finance à la place qui est la sienne : être au service des Projets de vie des Clients »

des moyens

- ✓ plus de 4 années de R&D
- ✓ 2 ans de développements IT
- ✓ 4,7 M€ d'investissements

une équipe dirigeante expérimentée et soudée



Philippe



Valérie



Frédéric



Bruno



Jérôme

3 distinctions

LES TROPHÉES DE L'ASSURANCE 2018



Rencontre avec le Délégué Général de la FFSA



Janvier 2012

Création du Groupe de Travail PolySeme chez Intégrales Agora



Avril 2013

POC avec CNP Insurance Services



Juin 2013

Création d'inCube



Label Pôle Finance Innovation



Janvier 2015

Entrée du Groupe April au capital d'inCube



Mars 2015

Argus d'Or de l'Innovation



Avril 2016

Mise en production de la VI PolySeme



Juin 2017

Signature des premiers partenariats



Juillet 2017



Dec 2017

Lancement levée de fonds

S2 2018

Trophée de l'Assurance



Oct 2018



Une levée de fonds de 2 m€ pour accompagner le développement

une plateforme opérationnelle



pleine propriété des sources

un corpus de savoir-faire complémentaires

UX, Assurance de personnes, Distribution, IT, Back Office, Algorithmique, Finance, Marketing, Gestion agile de Projets, Transformation

un plan de développement ambitieux et réaliste

CA 2021

7,2 M€

Résultat Net 2021

2,7 M€

Encours gérés 2021

14,7 Md€

une Fintech membre de





Coach Epargne
Customer life time value maximizer

Contact :

inCube
82, rue d'Amsterdam 75009
Paris
+33 1 822 862 68

Valérie Dray
valerie.dray@incube.fr
+33 6 29 58 00 93

Suivez notre actualité sur : www.incube.fr | twitter : @PolySeme_by_in3



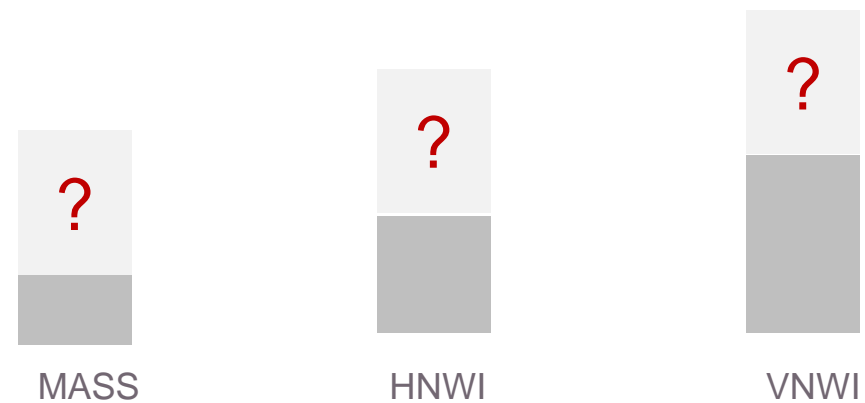
Connaissance Client Augmentée Automatisée



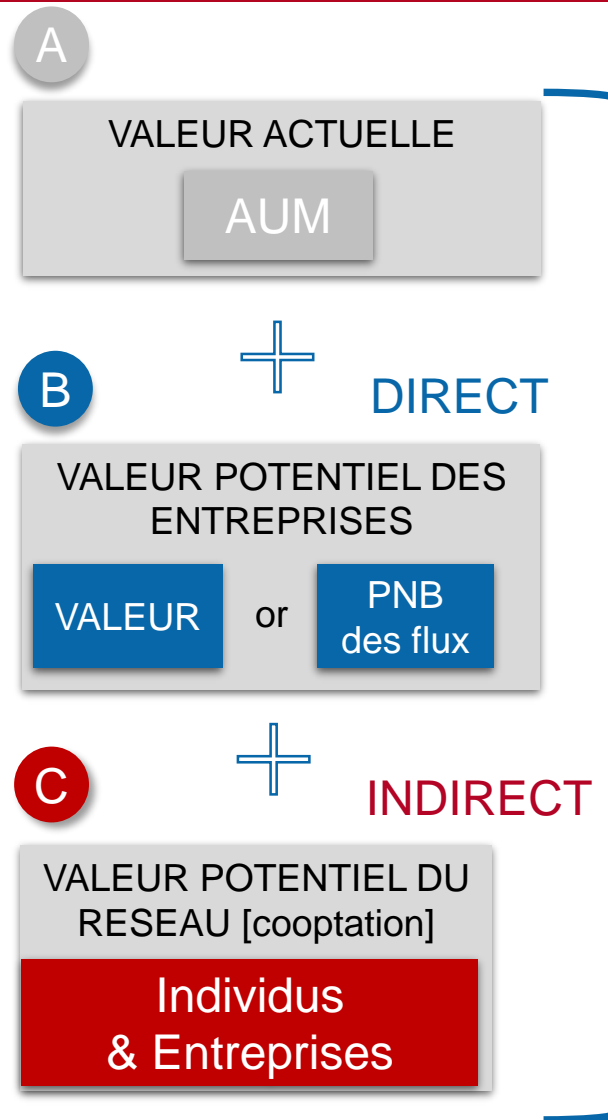
Cas Client #1:Dois-je revendre/déclasser la partie la moins rentable de mon portefeuille ?

Cas Client # 1bis : Ma segmentation est-elle pertinente ?

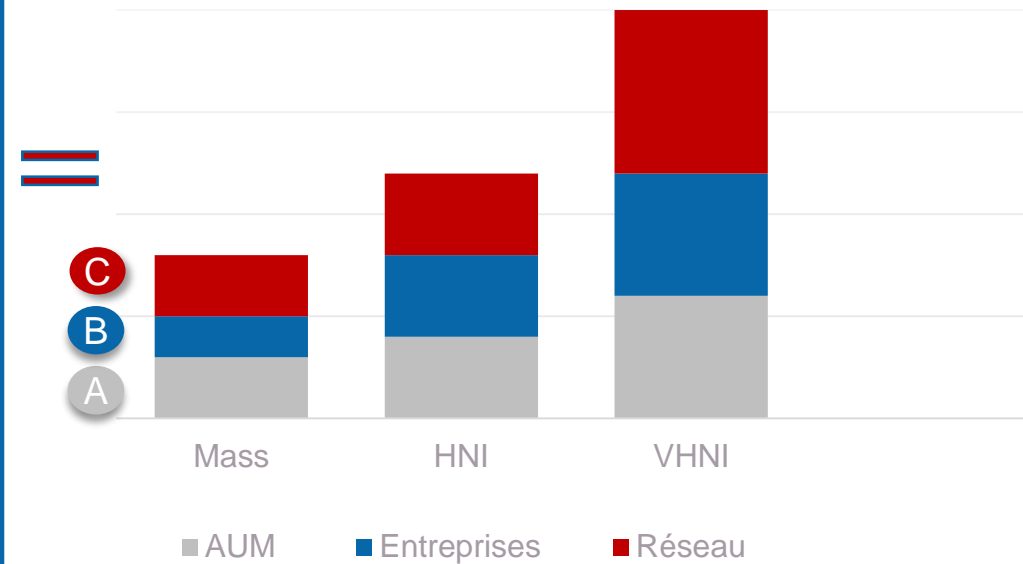
Cas Client # 1 ter : Comment re-dispatcher les clients après le départ d'un PB ?



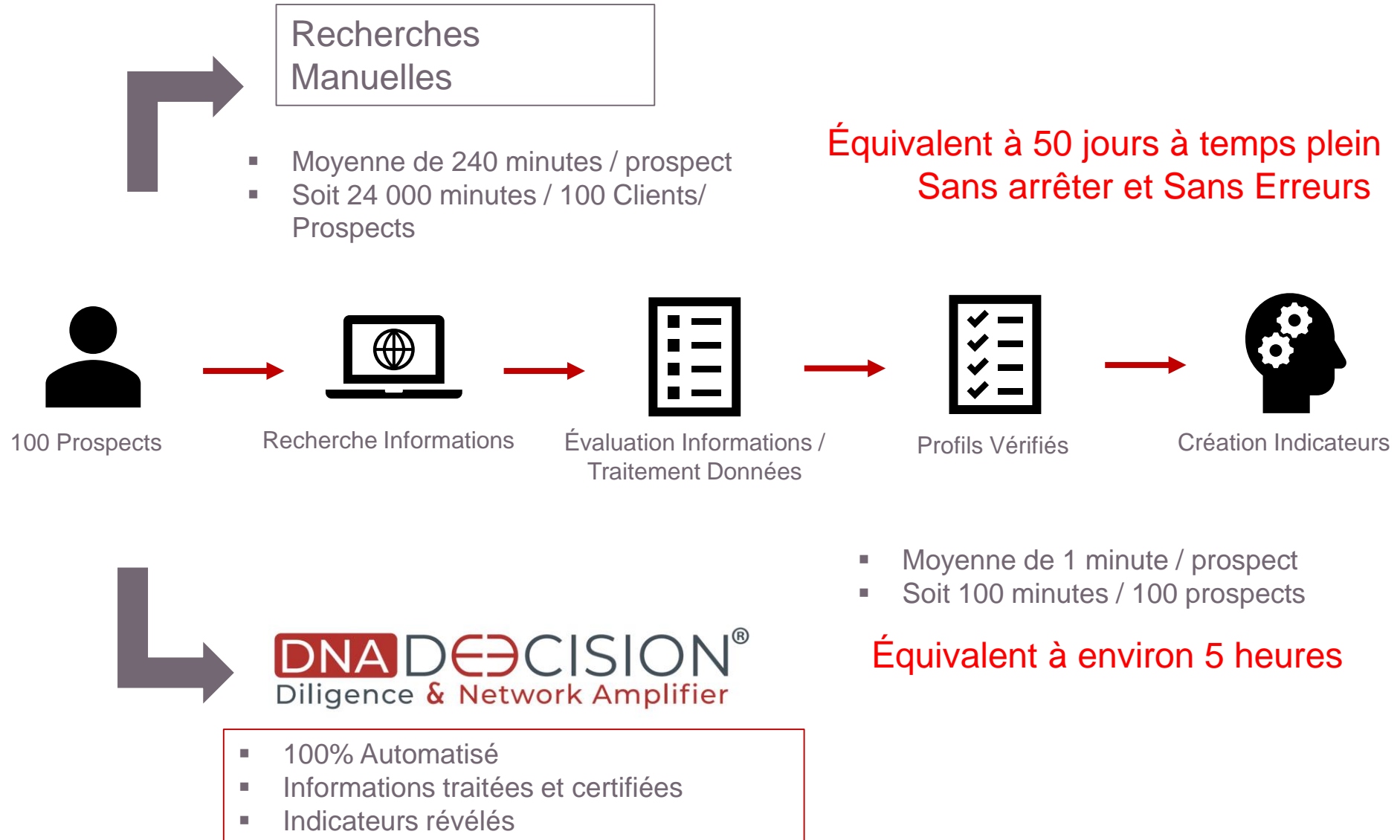
Solution cas client # 1 : Révélation de potentiel clients « cachés ».



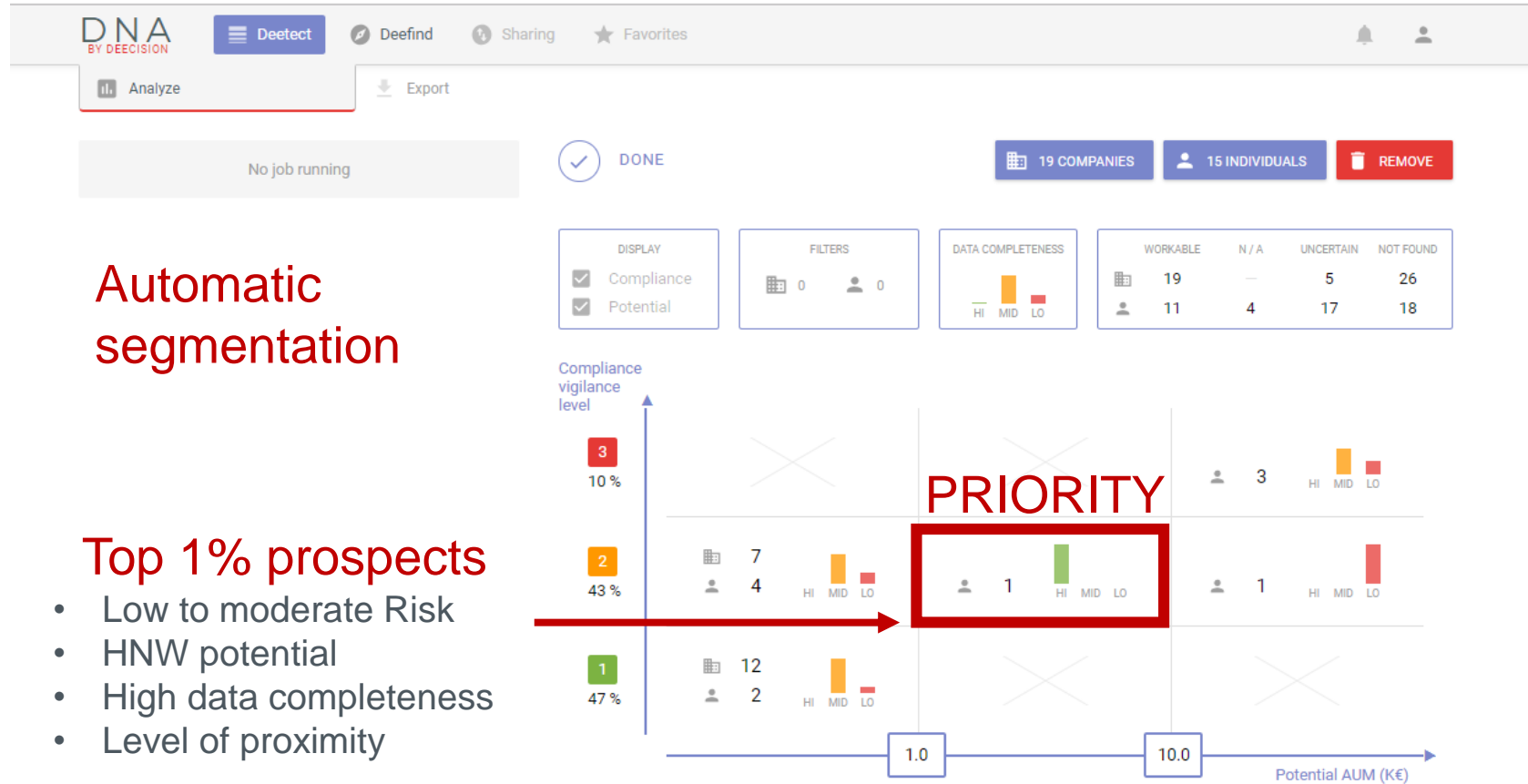
Nouvelle grille de valorisation du portefeuille clients au-delà des actifs sous gestion



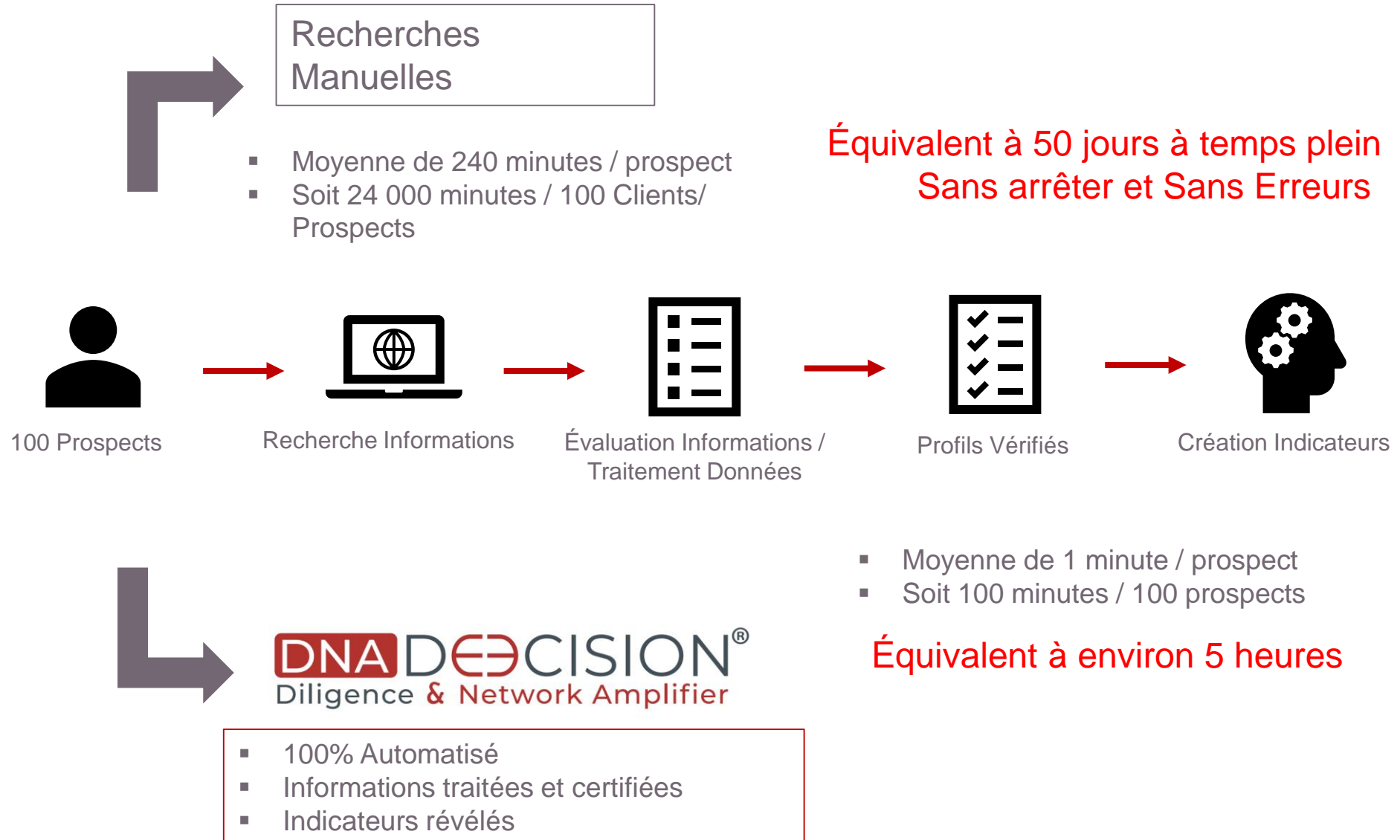
Nouveau Paradigme de l'augmentation de la données



AUTOMATIC SEGMENTATION: POTENTIAL + VIGILANCE + COMPLETENESS



Nouveau Paradigme de l'augmentation de la données



DNA : une plateforme dont les 4 composants interopérables enrichissent les 4 étapes clés de la relation client pour les rendre homogènes et « sans couture » !

DNA **DECISION**[®]
Diligence & Network Amplifier



V**EE**GILENZ ➔ D**EE**TECT ➔ D**EE**FIND ➔ D**EE**L

1. Validation

CONFORMITE

- ✓ **Prospect:** Validation anticipée du risque de conformité MIFID2 / AML-TF / OFAC
- ✓ **Know Your Prospect** (KYP)
- ✓ **Client:** Suivi automatisé et revue de l'évolution du niveau de risque de conformité
- ✓ Indice propriétaire **VEEGILENZ**

2. Segmentation

CEO - DIRIGEANTS

- ✓ **Segmentation** automatique d'une ligne de base client existante
- ✓ Les données sont **augmentées, améliorées et révisées**
- ✓ **Indice de Potentiel** Calcule le potentiel au-delà des Actifs sous gestion (finances, réseau, ...)

3. Analyse

BANQUIERS & EXPERTS

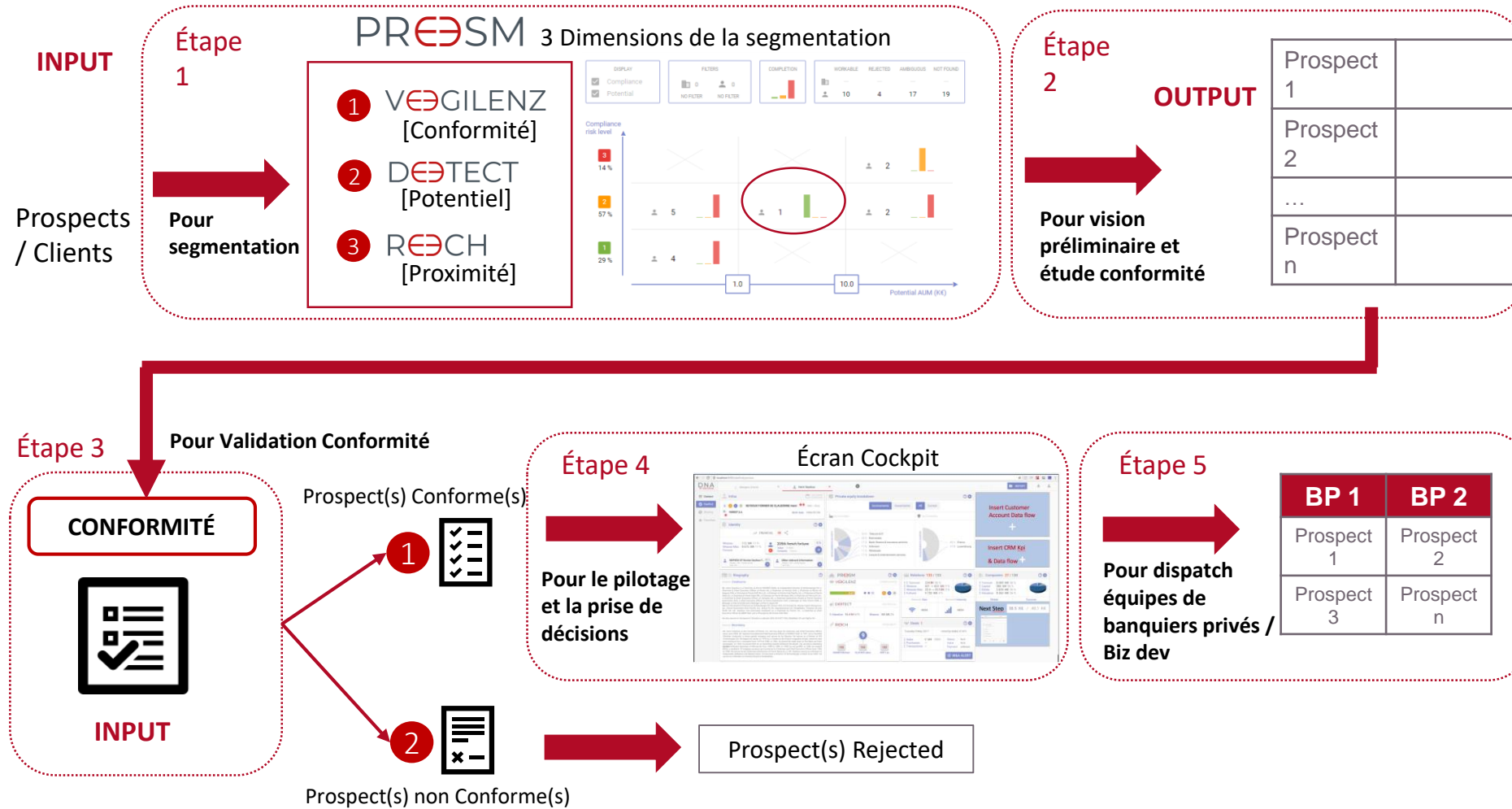
- ✓ **Vision 360° Partagée**
- ✓ **Analyse** approfondie par des indicateurs qualitatifs et quantitatifs
- ✓ Indicateurs de décision **exclusifs**
- ✓ **Alertes** prédictives
- ✓ **Mises à jour CRM** automatiques

4. Management

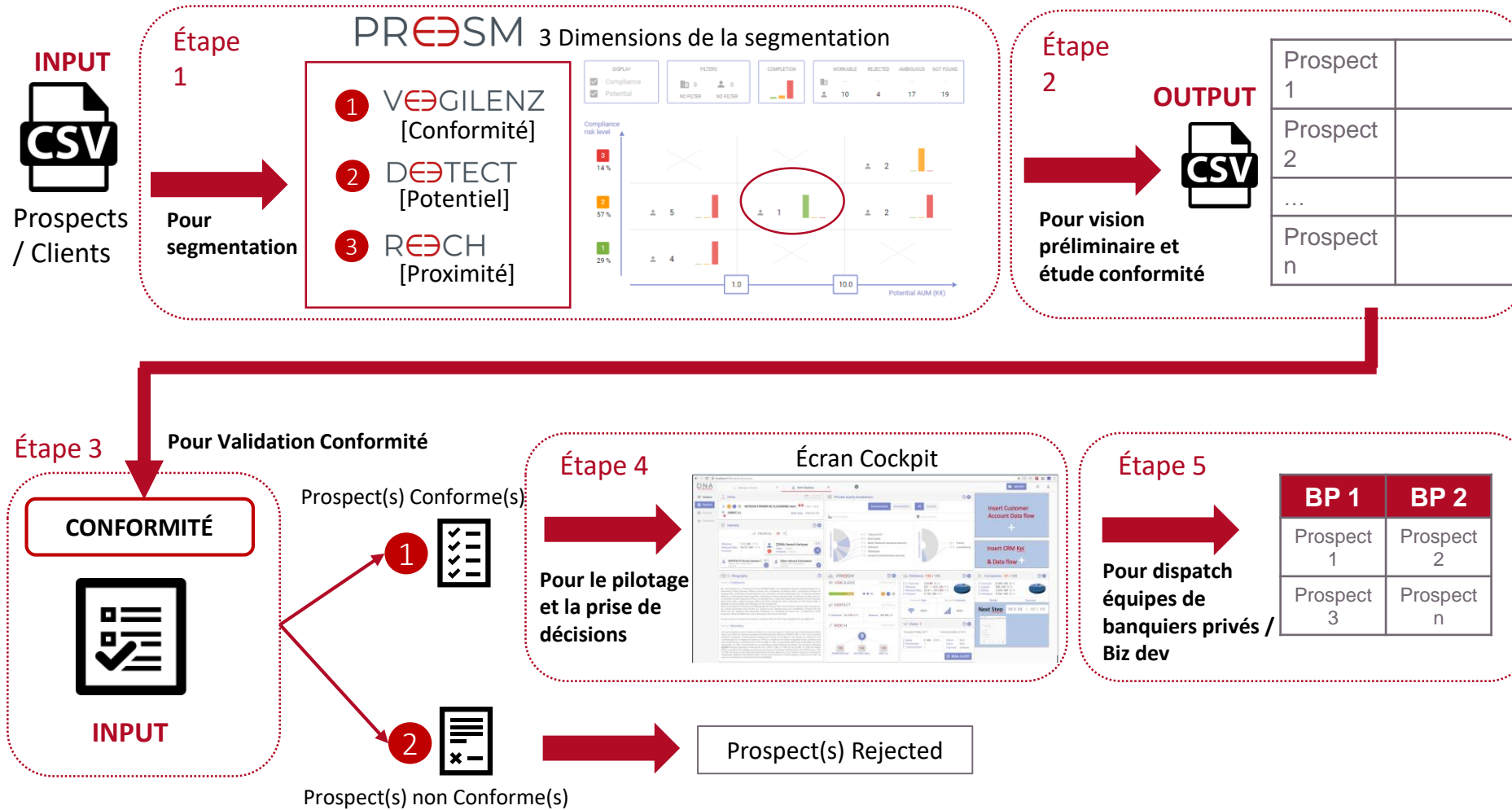
DIRIGEANTS & BANQUIERS

- ✓ **Gestion de projet en mode collaboratif** des prospects et des clients
- ✓ **KPi natif** : Calcul automatique du coût total de possession (TCO)
- ✓ **Tableaux de bord automatisés** pour les niveaux opérationnels, de gestion et de P-Dg.

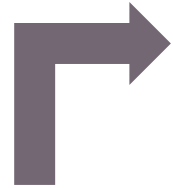
Processus d'augmentation des critères pour assistance à la décision (1)



Processus d'augmentation des critères pour assistance à la décision (1)



EFFICIENCE & PRECISION



Recherches Manuelles

- Moyenne de 240 minutes / prospect
- Soit 48 000 minutes / 100 Clients/ Prospects

Équivalent à 33 jours à temps plein
Sans arrêter et Sans Erreurs



DNA DΞCISION[®]
Diligence & Network Amplifier

- 100% Automatisé
- Informations traitées et certifiées
- Indicateurs révélés

- Moyenne de 2 minutes / prospect
- Soit 200 minutes / 100 prospects

Équivalent à environ 3 heures

Origination Prospects

Processus d'augmentation des critères pour assistance à la décision (2)

