



Fintechs : l'art de nouer des partenariats pour créer de nouveaux services



Créer de nouveaux services financiers à l'heure du digital relève de l'art d'assembler plusieurs solutions afin de répondre aux besoins de ses clients. C'est la voie suivie par la startup **Ritchee**, qui souhaite démocratiser l'optimisation du patrimoine. « *Nous sommes une plateforme de conseil patrimonial dédiée aux Français sur le territoire et aux expatriés* » présente **Christele Biganzoli**, cofondatrice et CEO, de **Ritchee**. Elle a pris la parole le 9 septembre lors de l'événement organisé par Finance Innovation sur le thème des partenariats entre Fintechs.

Démocratiser la gestion de patrimoine grâce au digital

« *Nous avons une expertise en gestion de patrimoine construite avec les expatriés qui peut aller au plus grand nombre* » poursuit-elle. **Ritchee** prend le train du digital pour le faire. « *Nous avons repensé ce que nous savons faire en workflows, en mettant de l'intelligence artificielle et des algorithmes* » précise la responsable. Pour ce que **Ritchee** ne sait pas faire ou pas assez bien faire, il s'est tourné vers des partenaires.

Ritchee fait ainsi appel à **Vialink pour le processus de qualification documentaire de ses clients, le KYC (Know Your Customer), Yousign pour la signature électronique en ligne, Arkhineo pour l'archivage et Santexpat, comparatif d'assurances santé pour les expatriés**, en termes de produits. « *Nous avons choisi **Active Asset Allocation pour sa grande spécificité sur la gestion d'actifs*** » ajoute-t-elle. « *Active Asset Allocation gère les fonds de manière mathématiques plutôt que subjective, plutôt que du type 'le gérant est sympa', nous n'aimons pas trop cela* » indique-t-elle.

Partenariat avec une société de conseil indépendante

Active Asset Allocation a été créé en 2010 et conseille des allocations d'actifs et des sociétés de gestion de manière indépendante. « *Nous utilisons l'intelligence artificielle pour un bilan patrimonial en 120 secondes lors de l'onboarding de nos clients avec les premiers conseils sur les aspects civils, fiscaux et patrimoniaux* » déclare **Christele Biganzoli**. En ce qui concerne le profil de risque de ses clients, **Ritchee** évite les 25 questions traditionnelles de ce sujet pour le traiter de façon ludique.



« Nous essayons d'être pédagogique et ludique. Pour faire un produit qui soit le meilleur des mondes de l'investissement et de l'assurance vie. Si vous laissez un client qui a peu de connaissances ou pas de temps devant 700 fonds [d'investissement], il aura du mal à arbitrer » analyse-t-elle. « Le bilan patrimonial de **Ritchee** est gratuit, hyper rapide et très concis. Je l'ai testé et je suis reparti avec un document de 25 pages. **Ritchee** fait toute cette partie d'onboarding client, ce qui n'est pas du tout notre savoir faire. **Ritchee** s'adresse aux clients avec des outils très ergonomiques » réagit Thomas Mathivet, responsable commercial d'Active Asset Allocation.

La rencontre de deux stratégies

Au bout du compte, deux démarches se rencontrent, **Ritchee** souhaite apporter du coaching et de la pédagogie financière à ses clients et Active Asset Allocation veut être plus transparent auprès des particuliers qui souhaitent investir.

