



[Les entretiens d'Esteval] Christèle Biganzoli, cofondatrice de Ritchee



CGP, fintech, patrimoine, placements, gestion d'actifs

Ritchee propose un bilan patrimonial à 360°

ritchee_w250.png" alt="" width="200" height="299" id="3e98b6fa">Entretien avec **Christèle Biganzoli**, cofondatrice de **Ritchee**

Quelle est l'origine du projet Ritchee ?

Avec mon associé, **Thierry Renard**, nous travaillons depuis plus de 15 ans dans la gestion de patrimoine et plus spécifiquement dans l'offre de services de type *family office*. Nos clients sont majoritairement des cadres et des responsables d'entreprises qui ont, pour la plupart, des intérêts à l'étranger. L'aspect international est incontournable dans la gestion de patrimoine et nous avons développé ces compétences auprès des expatriés dès nos débuts. Nos clients de France ou de l'étranger apprécient depuis des années la qualité de notre conseil et de nos stratégies, ils nous ont fait remarquer qu'il était indispensable que nous apportions ces solutions haut de gamme au plus grand nombre en nous lançant dans le digital. C'est un défi que nous avons relevé avec beaucoup d'enthousiasme.

Comment s'articule votre offre ?

Nous proposons depuis le lancement en janvier 2021 un bilan patrimonial à 360° que nous avons voulu offrir à l'ensemble de nos clients **ritchee** avec les premiers conseils, civils, fiscaux et patrimoniaux. Nos clients apprécient ce premier bilan et souvent passent à la version premium pour obtenir une stratégie sur mesure. Nous accompagnons chacun de nos clients et les guidons, avec pédagogie, vers des investissements adaptés à leurs projets et à leur patrimoine. On trouve sur **ritchee** une assurance vie en ligne haut de gamme, « **ritchee** Life » 100% Clean share ETF en gestion pilotée qui a reçu dès son lancement pas moins de 4 prix dont celui de la meilleure assurance vie, On trouve aussi une solution assureur emprunteur en ligne, des solutions d'investissements immobilier et la palette d'offres continuera à s'étoffer régulièrement avec comme prisme de sélection : de l'innovation (beaucoup), des investissements socialement responsables et haut de gamme à des prix bas permis par l'économie d'échelle du digital.

Comment vous y prenez-vous ?



Ritchee est le résultat de plus de 15 ans d'échanges et d'expériences auprès de plus d'un millier de clients. Intelligence artificielle et algorithmes sont mobilisés pour utiliser tout le "jus de cerveau" de ces nombreux cas au profit du client digital. L'expérience client a également été particulièrement travaillée. A titre d'illustration, le « profil risque » obligatoire avant tout investissement, contrairement à d'autres acteurs qui définissent le profil de leurs clients au travers d'une longue série de questions, nous avons privilégié une approche simple et didactique qui, sur la base de 3 profils types, conduit le client à comprendre l'utilité d'un profil-risque et à se positionner lui-même en comparaison au fil de l'échange avec davantage de nuances et en tenant compte de ses spécificités.

Ritchee a obtenu le label Fintech attribué par Finance Innovation. Par ailleurs, deux années de recherche et développement ont été saluées par le statut de Jeune Entreprise Innovante, un statut rarement attribué à une société de conseil. Nous sommes vraiment la première plateforme de conseil patrimonial, incluant tous les Français quel que soit leur pays de résidence.

Quel est votre modèle économique ?

Notre modèle économique, qui nous permet aujourd'hui d'être autofinancé, repose en grande partie sur la facturation d'honoraires des bilans patrimoniaux premium et de nos solutions d'investissement. Notre stratégie phygitale répond aux attentes des différentes générations alors que les questions patrimoniales vont indubitablement gagner en complexité avec le temps. Nous sommes très transparents sur nos rémunérations honoraires ou commissionnement, le client reçoit dès son inscription un document complet sur nos habilitations, partenaires et mode de rémunération. L'idée est que **ritchee** soit un guichet unique offrant des solutions haut de gamme qui usuellement ne serait pas accessible en ne payant pas plus cher en passant par **ritchee**, et en profitant de conseils, et d'un véritable accompagnement de bout en bout.

Couvrez-vous tous les produits traditionnellement proposés par les professionnels du patrimoine ?

Non, nous avons exclu certains produits et véhicules d'investissement tels que par exemple les programmes Girardin ou les produits type « monuments historiques » qui n'entrent pas dans nos convictions. Nous bannissons également les produits présentant des frais ou des commissions élevées sous prétexte de défiscalisation. En d'autres termes nous appliquons la règle simple qui est de ne pas proposer à nos clients des produits ou des services dont nous ne voudrions pas nous-mêmes.

Vous avez recours à la gestion pilotée. Pour quelle raison ?

Il est de plus en plus difficile d'être réactifs dans des marchés soumis aux réactions épidermiques d'investisseurs qui se laissent influencer par des annonces, voire des tweets. C'est pourquoi nous proposons la solution proposée par Active Asset Allocation qui, pour la première fois, travaille avec nous dans un cadre B to C. Nous les avons choisis pour leur indépendance avec les sociétés de gestion et des assureurs Cette solution, qui a recours à l'intelligence artificielle associée à un contrôle « humain » permanent, combine approche passive et active et constitue aujourd'hui, selon nous, une solution optimale de gestion de portefeuille. Après 6 mois d'existence, les performances sont satisfaisantes quel que soit le profil de risque retenu : prudent, équilibré ou dynamique.

Propos recueillis par Thierry Bisaga

Lire la suite...

