



Christèle Biganzoli (CEO de Ritchee) : « Nous offrons des diagnostics patrimoniaux pour tous les particuliers grâce à notre plateforme de conseil unique »



Sébastien Larbaud [ritchee](#)

-nous-offrons-des-diagnostics-patrimoniaux-pour-tous-les-particuliers-grace-a-notre-plat
eforme-de-conseil-unique/" title="0 h 02" rel="bookmark"> 9 novembre 2021Rédacteur
en chef web de Forbes France [ritchee](#)

-nous-offrons-des-diagnostics-patrimoniaux-pour-tous-les-particuliers-grace-a-notre-plat
eforme-de-conseil-unique/" title="0 h 02" rel="bookmark"> 9 novembre 2021 [ritchee](#)

-nous-offrons-des-diagnostics-patrimoniaux-pour-tous-les-particuliers-grace-a-notre-plat
eforme-de-conseil-unique/" title=" **Christèle Biganzoli (CEO de Ritchee) : « Nous
offrons des diagnostics patrimoniaux pour tous les particuliers grâce à notre plateforme
de conseil unique »"> [ritchee](#)-1.jpg" alt="" loading="lazy" data-no-lazy="1"
id="59d81de">**

Photo Christèle BIGANZOLI CEO [ritchee](#) (1) | [Christèle Biganzoli](#) CEO de Ritchee

**[ritchee](#) est la première plateforme de conseil patrimonial pour tous les
particuliers accélère son développement. Rencontre avec sa CEO, [Christèle
Biganzoli](#)**

Quel est le principe de [ritchee](#) ?

[Christèle Biganzoli](#) : [ritchee](#) est la première plateforme de conseil patrimonial pour
tous les particuliers (intégrant également le statut de non résident dans les conseils
comme dans les propositions d'investissement). Solution digitalisée développée en
interne via sa société MYGESTIONPRIVEE SAS grâce aux algorithmes et à
l'intelligence artificielle, [ritchee](#) utilise ses outils technologiques pour un meilleur
service, et une meilleure expérience client. Les briques techniques développées pour
[ritchee](#) par MYGESTIONPRIVEE SAS sont multiples :

- Un bilan patrimonial en 120 secondes offrant les premiers conseils civils fiscaux ou patrimoniaux,
- Un bilan retraite sur le même principe incluant également des conseils pour une retraite internationale
- Un simulateur puissant prédictif analysant 40 000 datas par projet pour optimiser et conseiller sur chaque projet d'investissement en Assurance vie
- Une visio conférence maison développée en interne « [ritchee](#) meeting »
- Une réglementation intégrée de bout en bout sans douleur avec le KYC, la LCB FT, mais aussi la réglementation de Conseil en Investissement Financier (du Document d'Entrée en Relation jusqu'au Compte rendu de Mission)



- Un profil de risque original et pédagogique utilisant les algorithmes
- La digitalisation de la souscription des investissements jusqu'à la signature (Assurance vie ritchee Life, Assurance emprunteur, immobilier etc...)

Ce sont toutes ces briques techniques qui nous permettent d'arborer fièrement le label de **Fintech labélisé par Finance Innovation et le statut de Jeune Entreprise Innovante**.

Les propositions d'investissements sont larges et innovantes :

- ritchee Life la première Assurance vie en gestion pilotée 100% clean share intégrant 0 LA FOIS la gestion passive et active mixant ETF et OPCVM éligible dès 500 € pour des frais réduits au maxi de 1.54% /an
- Assurance emprunteur en full digital pour les futurs propriétaires et dans le cas de rachat de son assurance emprunteur
- De l'immobilier, avec un accompagnement de bout en bout incluant l'ingénierie du financement ...
- Des propositions d'Investissements financières telles que le private equity ou l'OPCI...

Christèle Biganzoli : Une levée de fonds dans les prochains mois devrait nous permettre d'investir sur notre technologie et apporter plus d'innovation au service de nos clients

Comment est née cette idée ?

C. B. : L'idée est née du retour de nos clients et de la pratique métier des trois fondateurs. Certains clients dont les enfants de nos clients historiques n'osaient pas franchir la porte d'un cabinet classique de gestion de patrimoine, ils étaient à la recherche de solutions digitales, malheureusement le conseil manquait dans les propositions en ligne. ritchee a démystifié la finance en ouvrant les portes au plus grand nombre.

Il nous semblait important également de porter des solutions haut de gammes à tous avec des frais les plus bas. Le digital, et la haute technologie que nous avons développé permettent des économies d'échelles pour porter de telles solutions. Repenser le métier du conseil avec un nouveau paradigme était un challenge, nous l'avons réussi et cela s'est avéré fort apprécié par nos nouveaux clients ritchee .

Quels sont vos objectifs à court terme ?

C. B. : Continuer à développer encore de nouvelles technologies, nous n'avons jusqu'ici développé qu'une petite partie de nos idées et comptons aller bien plus loin avec le bilan *premium* sur mesure digitalisé par exemple, de nouveaux simulateurs pédagogiques pour apporter encore plus de culture financière et fiscale à nos clients. Une levée de fonds dans les prochains mois devrait nous permettre d'investir sur notre technologie et apporter plus d'innovation au service de nos clients.

Quel est le modèle économique ?

C. B. : Pour le moment le modèle économique est simple il repose sur les honoraires de conseils sur mesure et sur les produits, mais nous n'excluons pas de pouvoir prochainement proposer nos solutions technologiques en API ou SAAS. Nous avons en effet, reçu beaucoup de demande dans ce sens y compris de l'étranger.

<<Entretien | Arthur Auboeuf, cofondateur de Time for the Planet : « L'entreprise est un outil formidable pour changer le monde » >>>

