

Ramify lève 3,5 millions d'euros pour s'imposer sur le marché des banques privées en ligne

Fondée en 2020 par Olivier Herbout, ex-gestionnaire de portefeuille chez Goldman Sachs et Samy Ouardini, ex-consultant en stratégie chez Oliver Wyman, Ramify souhaite rendre simple et accessible la gestion d'allocation d'actifs multi-produits. Cette plateforme d'investissement, qui propose des services de gestion de patrimoine aux particuliers, annonce une levée de fonds de 3,5 millions d'euros.

Temps de lecture : minute

10 novembre 2022

La startup propose des stratégies d'investissement personnalisées sur des produits financiers auparavant difficiles d'accès. Pour accompagner le développement de sa solution, le groupe a mené un tour de table auprès de son investisseur historique Newfund, d'acteurs institutionnels de renom tel que AG2R LA MONDIALE, Apicil, le Crédit Agricole Brie Picardie via sa filiale Brie Picardie Expansion ainsi qu'auprès de Business Angels tels que Hervé Schricke, cofondateur de Meilleurtaux.com : " Cette opération va servir à consolider notre positionnement sur le marché de l'épargne et de l'investissement en ligne en France. Nous comptons recruter des chercheurs quantitatifs issus des meilleures institutions financières et ajouter un assistant fiscal digital pour permettre à l'épargnant de profiter de manière simple de l'ensemble des options de défiscalisation disponibles sur le marché ", déclare Samy Ouardini, CEO et cofondateur de [Ramify](#).

Diversifier, personnaliser et simplifier les placements financiers

Ramify met au service de ses clients son expertise métier et sa technologie pour composer des allocations personnalisées et multiproduits dont les frais de gestion sont parmi les plus bas du marché. Elle propose une expérience 100 % digitale et rend accessible au plus grand nombre des produits et services réservés jusqu'alors à une clientèle privilégiée.

Un large panel de SCPI et d'ETF est proposé en gestion pilotée, avec un volet fiscal intégré pour une lisibilité du rendement net de frais et d'impôts. Grâce à la Ramify, les investisseurs ont également accès à des produits haut de gamme comme l'assurance-vie de droit luxembourgeois, leCréditLombard, le financement de SCPI à crédit, des fonds de Private Equity prestigieux comme Ardian, ODDO BHF, Eurazeo, Bridgepoint, Apax, et l'accès à des investissements dans des startups. Composée de chercheurs quantitatifs et d'experts en gestion de patrimoine multi-actifs qui s'informent en temps réel sur les tendances des marchés, l'équipe conçoit une stratégie adaptée à chaque client en tenant compte de toutes ses particularités, dont son environnement fiscal.

" Les investisseurs peuvent rencontrer des difficultés pour choisir de manière avisée la solution d'épargne qui répond le mieux à leur situation. Nous couplons la technologie à l'humain pour les aider à prendre les meilleures décisions. Les retours de nos clients sont unanimes, l'accompagnement et le conseil sont des qualités indispensables dans la gestion des investissements. C'est ce positionnement hybride qui nous permet de servir au mieux nos utilisateurs existants et d'en convaincre davantage ", affirme Olivier Herbout, directeur des investissements et cofondateur de Ramify.

Aujourd'hui, Ramify compte plus de 1.000 contrats, du cadre dynamique

en recherche d'un outil unique centralisant les services jusqu'au profil plus senior ayant déjà un patrimoine important en quête de conseil et d'optimisation. Depuis le début de l'année 2022, le modèle hybride de la plateforme a permis aux portefeuilles les plus risqués de surpasser le S&P de 10 %. " *Notre objectif est de multiplier le nombre de contrats par une dizaine. Nous visons jusqu'à 10 000 contrats d'ici la fin de l'année 2023* ", ajoute Samy Ouardini.

Article écrit par Estelle Imbert