



Histoire du succès d'un client **fincite**

## Comment fincite utilise Morningstar Data pour digitaliser les expériences client du secteur de la banque privée

« Les données de premier ordre sont au cœur de notre activité. C'est grâce à elles que les clients suivent les performances, définissent des indices de référence et identifient les risques potentiels. C'est pourquoi Morningstar est notre partenaire privilégié en matière de données ».

### Paul Kammerer

Directeur Commercial

### Entreprise

fincite

### Produit utilisé

Morningstar Licensed Data

### Cas d'utilisation

Mesure de performance et rapport  
Intégration des clients  
Intégration des données

### Secteur

FinTech

fincite, développeur allemand de logiciels de gestion de patrimoine, a une philosophie claire : simplifier la gestion de patrimoine. Comment y parvient-il ? En permettant aux banques privées et aux sociétés de gestion de patrimoine de digitaliser et d'optimiser l'expérience client.

En quelques années, fincite a rapidement étendu sa présence au niveau international. Déjà acteur majeur dans son pays d'origine, l'Allemagne - distingué par le [prix Fintech Germany](#) en 2024 - fincite sert des clients dans le monde entier, des États-Unis à la Suisse en passant par le Danemark et les Pays-Bas, pour n'en citer que quelques-uns.

L'une des forces motrices du logiciel fincite ? Les données de marché de haute qualité de Morningstar.

### La demande de données de marché

En tant que Directeur Commercial de fincite, Paul Kammerer a vu le nombre de clients ayant besoin de meilleures données et technologies progresser considérablement ces dernières années.

« La technologie, les données et les préférences des investisseurs ont toutes évolué », commente Paul Kammerer. « Les banques privées doivent donc évoluer elles aussi. Prenons l'exemple du processus de conseil en gestion de patrimoine. Le modèle traditionnel est la gestion discrétionnaire de portefeuille. Les entreprises prennent en charge les capitaux du client, tiennent compte de son niveau d'appétit au risque et de ses préférences, et gèrent l'ensemble du processus de construction du portefeuille.

Mais nous avons constaté une forte augmentation du nombre de clients qui souhaitent s'impliquer activement, en décidant des fonds, des obligations ou des actions à inclure dans leur portefeuille. Certes, ils attendent à ce que la banque continue à les conseiller, mais cela est beaucoup plus complexe en termes de relations et de gestion des besoins. Les banques elles-mêmes ont besoin de plus de données pour aider les clients à construire un portefeuille : des données de marché actualisées, des mesures de risque, des scores de durabilité, etc.

De plus, les banques ont besoin de l'infrastructure technologique en place pour créer une expérience rationalisée et conviviale. C'est là que fincite intervient. Notre logiciel - alimenté par les données Morningstar - permet aux entreprises de digitaliser l'expérience client à chaque étape du processus. Cela peut se faire depuis les toutes premières étapes comme lors la phase d'intégration et de mise en place jusqu'à la manière dont les rapports sont réalisés et présentés tant pour le gestionnaire de la relation que pour le client final».

## La preuve par la performance

Alors que les clients ont accès à plus de données que jamais, un indicateur clé n'a pas changé : la performance.

«L'information sur les performances est une priorité pour nos clients», note Paul Kammerer. «Ils ont besoin de connaître la situation du portefeuille, à quoi il est exposé, quelles actions composent quels fonds, etc. Notre logiciel prend les flux de données de Morningstar, les intègre et, à l'aide du code ISIN, nous mettons à disposition toutes les informations grâce à notre logiciel facile à utiliser.

« Les données de Morningstar alimentent notre logiciel de gestion de patrimoine. Depuis les données de marché en temps réel et les titres en portefeuille jusqu'à l'exposition au risque et aux mesures de durabilité, nos clients bénéficient d'une vue d'ensemble. »

Bien que le secteur ait évolué, certaines banques privées et sociétés de gestion de patrimoine sont toujours confrontées à une technologie obsolète. C'est un problème majeur. Les clients exigent des expériences digitales intuitives et conviviales. Ils veulent se connecter à leurs comptes et voir facilement comment se comportent leurs portefeuilles. C'est une demande majeure, cruciale pour eux. Ils recherchent activement des sociétés offrant des expériences digitales de premier plan.

C'est un choix stratégique pertinent pour les banques privées et les sociétés de gestion de patrimoine non seulement de mettre à jour leurs technologies et de renforcer leurs expériences client, mais aussi d'essayer de les rendre compétitives pour se différencier. Il s'agit d'un véritable avantage concurrentiel avec des bénéfices tangibles. Les entreprises ayant fait le choix de la digitalisation disposent d'un processus de conseil rationalisé et efficace, qui leur permet de renforcer leurs relations avec les clients. Sur un plan interne, elles bénéficient d'une productivité accrue car elles abandonnent les feuilles de calcul et fichiers PowerPoint au profit d'une technologie plus personnalisée et plus performante.»

## Solutions en matière de durabilité

Les préférences des investisseurs ont évolué de manière spectaculaire, en particulier en ce qui concerne les investissements durables.

« Nous avons vu émerger une nouvelle catégorie de clients ces dernières années », note Paul Kammerer. « Ils s'intéressent à l'ESG, au sujet de la durabilité et à l'investissement à impact. Bien qu'ils soient pour la plupart plus jeunes, nous voyons des clients de tous âges se concentrer sur la durabilité dans leurs portefeuilles. Les sociétés privées doivent non seulement faire évoluer leur technologie, ce qui est essentiel pour attirer une population plus jeune, mais elles doivent également faire évoluer leur réflexion sur l'ESG. C'est essentiel pour satisfaire aux exigences réglementaires, telles que celles de la directive MiFID II.

Notre logiciel est conçu pour présenter facilement les considérations de durabilité au niveau des fonds, toutes ces données proviennent de Morningstar ».

En matière de solutions ESG, fincite a une expérience avérée. En 2024, l'entreprise a été incluse dans l'[ESGFinTech100](#) une liste annuelle des entreprises ESG les plus innovantes au monde dans ce domaine. Sélectionnée par un panel d'experts et d'analystes de l'industrie, 2024 marque la troisième année consécutive où fincite est reconnue pour la qualité de son travail.

## La prochaine étape

fincite continue d'étendre sa présence internationale. L'entreprise a de nombreux objectifs à atteindre, mais certains d'entre eux se distinguent.

«Nous sommes bien connus en Allemagne», commente Paul Kammerer. «Nos clients sont répartis dans plusieurs pays et nombre d'entre eux sont eux-mêmes des organisations internationales. Nous sommes particulièrement enthousiastes à l'égard du marché suisse.

La Suisse est l'un des centres mondiaux de la banque privée avec un grand nombre d'établissements spécialisés dans la gestion de fortune. Certains d'entre eux opèrent depuis des décennies, et il y a donc des acteurs de premier plan. Mais malgré la réputation de la Suisse dans le domaine de la banque privée, de nombreux acteurs du secteur n'ont pas encore atteint le niveau d'expérience digitale requis, surtout à un moment où ils doivent réduire leurs coûts, attirer de nouveaux clients et rationaliser leurs processus.

Nous pensons pouvoir apporter notre expertise à ce marché. Il existe une réelle opportunité de croissance, nous envisageons donc l'avenir avec enthousiasme. Plus nous servirons de marchés et de clients, plus nous aurons besoin de données, c'est pourquoi Morningstar jouera un rôle crucial dans notre expansion ».

## Découvrez les données de Morningstar

Discutez de vos projets de développement avec l'un de nos spécialistes qui vous présentera les solutions de licence à [Morningstar Licensed Data](#).

Pour en savoir plus sur fincite, visitez le site [www.fincite.de](http://www.fincite.de)

Paul Kammerer n'a reçu aucune compensation financière ou sous une autre forme de Morningstar, directement ou indirectement, en échange de ce témoignage.