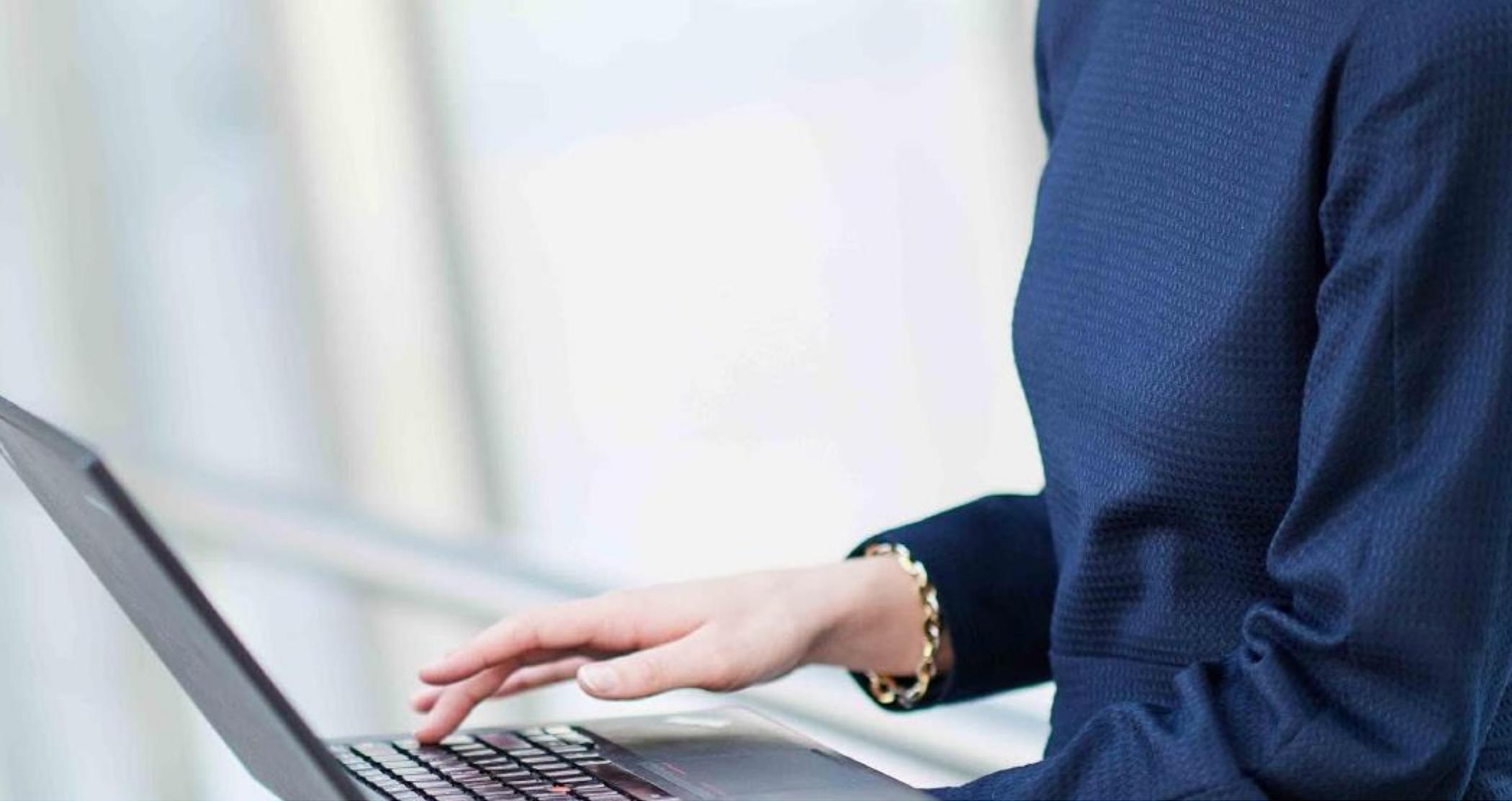




Leonardo.

La frontiera WealthTech che coniuga Robo Advisor, AI e Big Data Analytics



*Presente e futuro del Wealth
Management*

Il mondo dei servizi finanziari sta vivendo una fase di profonda evoluzione tecnologica

Driver di cambiamento



Richiesta di prodotti e servizi su misura



Evoluzione della tecnologia



Armonizzazione del contesto regolamentare

Effetti sul mercato



Nuovi Player entranti



Crescente pressione sui margini commissionali



Concentrazione dei Player di settore

Quali opportunità?

La nuova frontiera del Digital Wealth Management

Leo.



La Customer Experience guida la trasformazione digitale spingendo le istituzioni finanziarie a rivedere il proprio modello di business

Driver di cambiamento

Effetti sul mercato

Quali opportunità?

56%

utenti italiani che utilizzano i **servizi bancari da PC, tablet e smartphone**

45%

istituzioni finanziarie che hanno già attivato **partnership con FinTech («Fintegration»)**

54%

persone in possesso di una laurea che sono **aperte al cambiamento**

Personalizzazione

Prodotti e servizi personalizzati, in linea con le proprie esigenze



Convenienza /efficacia

Prodotti convenienti in termini di costo e ad alto valore aggiunto



Semplicità / velocità

Interazioni user-friendly e ottimizzazione dei tempi di erogazione dei servizi



Multicanalità

Accesso omnicanale ai servizi finanziari (app, social, Chatbot, ...)



Adeguatezza

Maggiore trasparenza, prodotti adeguati ed in linea con i requisiti normativi

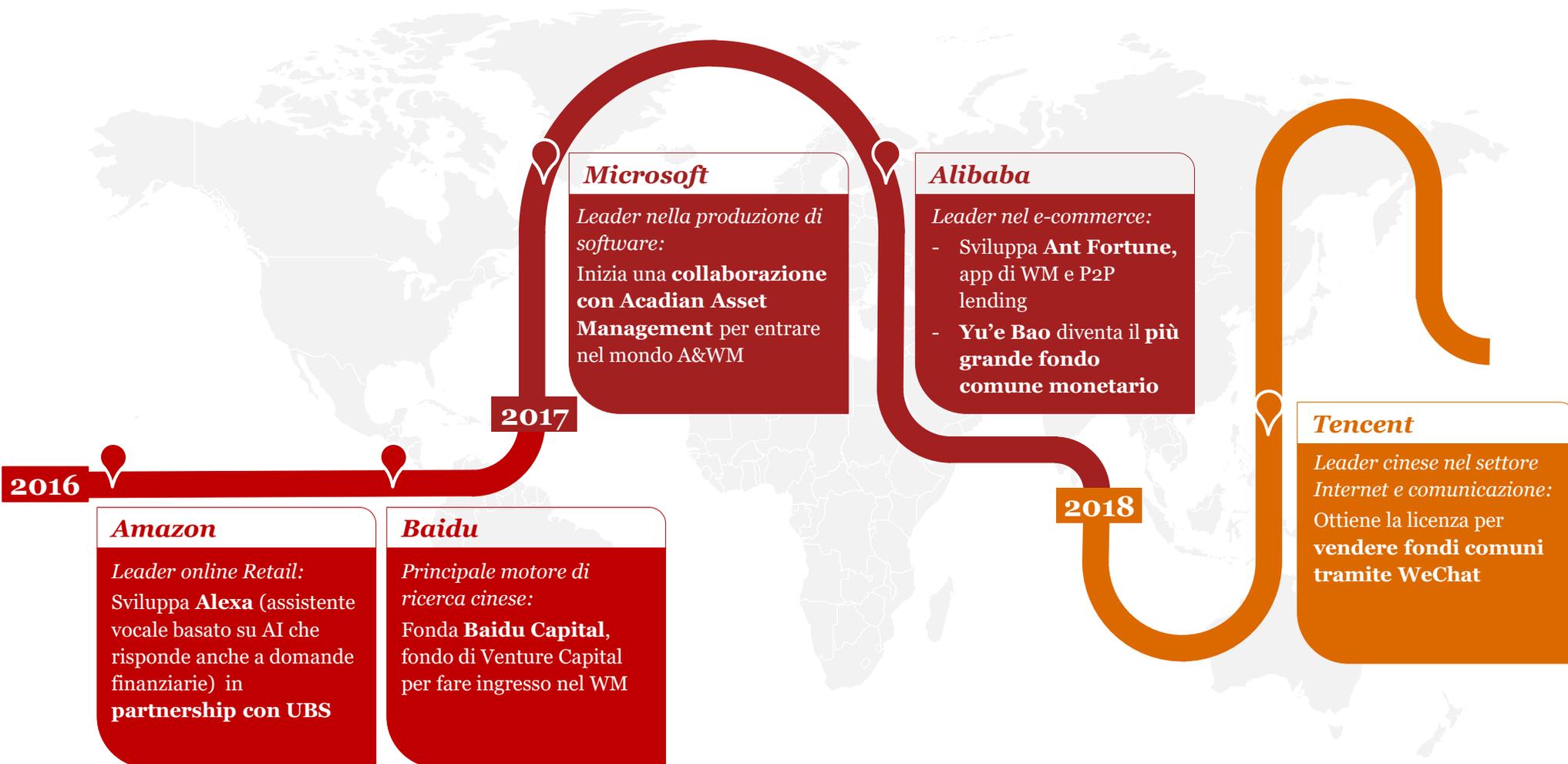


Il possibile ingresso delle BigTech nel settore Wealth Management genera crescente pressione sugli incumbent

Driver di cambiamento

Effetti sul mercato

Quali opportunità?



In un contesto di continua evoluzione, le soluzioni digitali ridefiniscono i modelli di servizio e rispondono alle principali sfide di mercato

Driver di cambiamento

Effetti sul mercato

Quali opportunità?

Conformità regolamentare

Offerta di prodotti e servizi **in linea con i requisiti normativi**

Trasparenza per il cliente

La continua **interazione digitale** con il cliente agevola la **trasparenza del processo di investimento**

Gamma di prodotti

Focus su **prodotti innovativi**, in **forte crescita** ed in linea con le nuove esigenze del cliente

Customer Experience

Servizi per il cliente ottimizzati attraverso la **gestione user-friendly** del Robo Advisor

Personalizzazione

Sviluppo di soluzioni personalizzate tramite l'utilizzo di **Big Data Analytics**

Semplificazione operativa

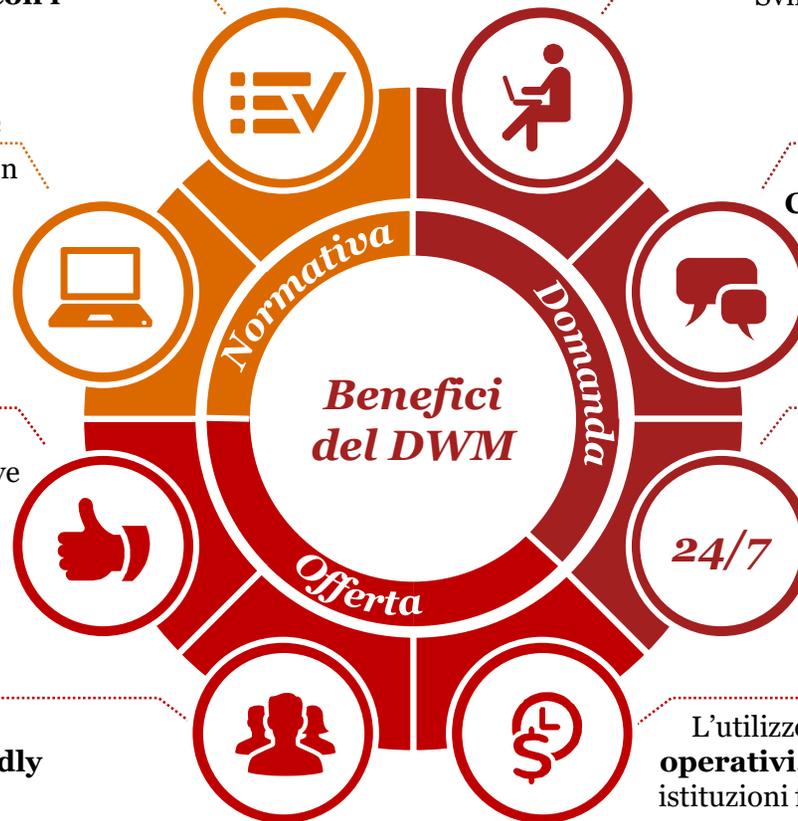
La potenziale integrazione di un **Chatbot** permette il **costante scambio di informazioni** tra utilizzatore e piattaforma

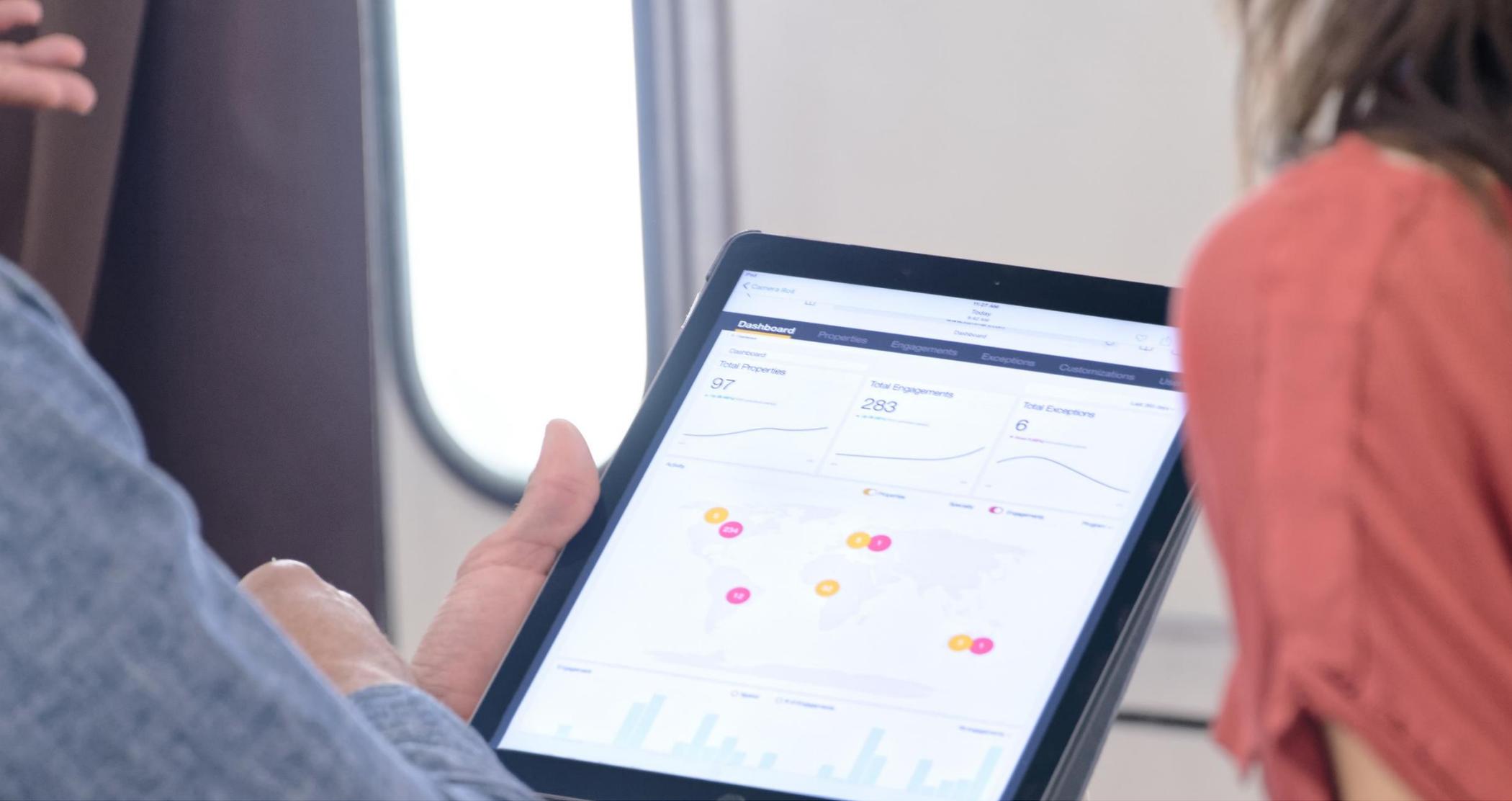
Attività 24/7

I robot "non dormono mai" e i processi gestiti operano **in via continuativa**

Riduzione dei costi

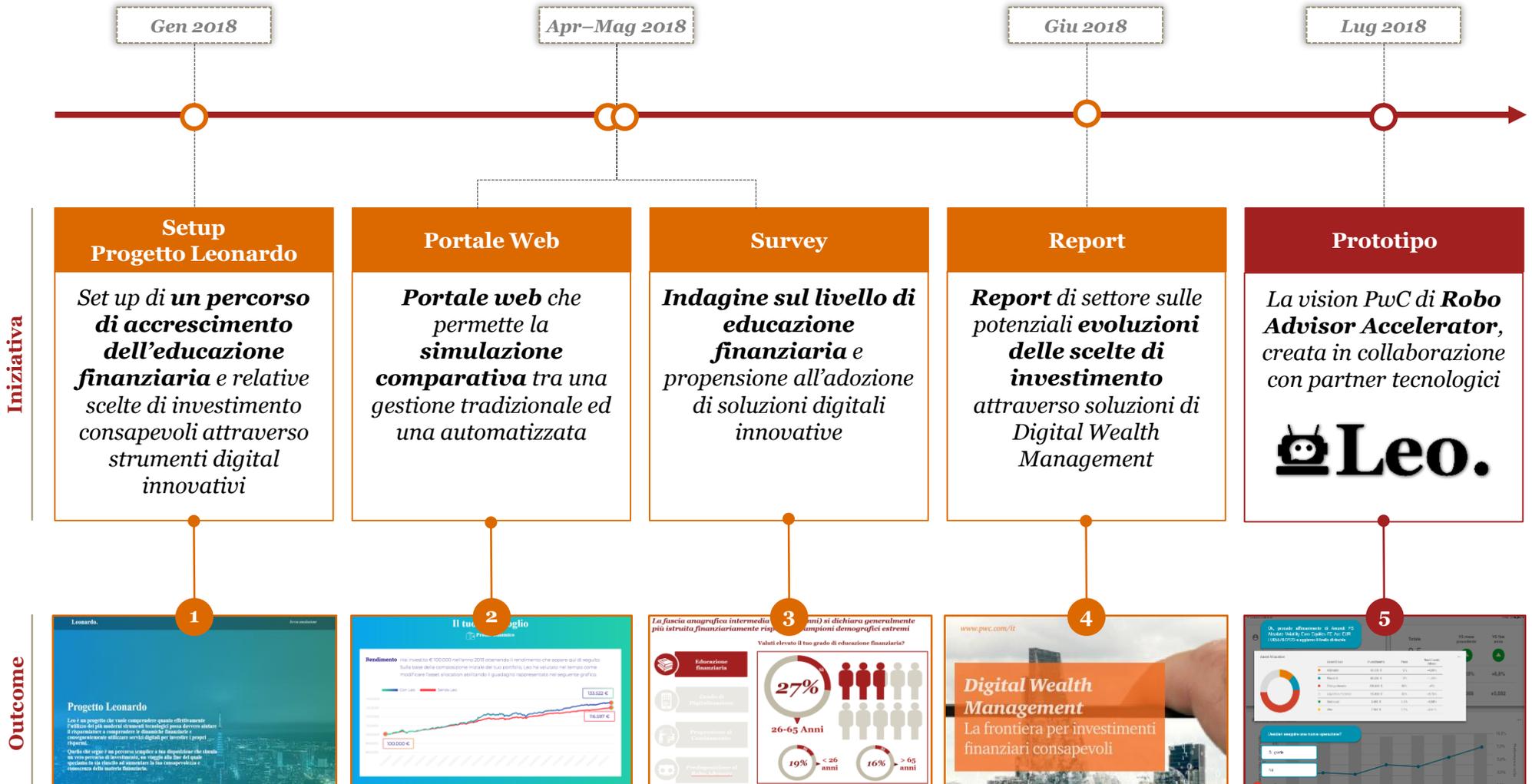
L'utilizzo del Robo Advisor, **abbattendo i costi operativi**, **riduce le fee a carico del cliente**: le istituzioni finanziarie attraggono nuova clientela ed **aumentano la base clienti e gli AuM**





Robo Advisor: la strada verso il WealthTech

Nei primi mesi del 2018 PwC ha avviato con Deus Technology un percorso di innovazione che ha coinvolto Partner tecnologici e istituzionali



Il Progetto Leonardo ha attivato un percorso di educazione finanziaria accessibile e comprensibile a tutti i potenziali investitori



Obiettivi del Progetto Leonardo



Educare

Fornisce una guida per comprendere la differenza tra investimenti tradizionali ed automatizzati, approfondendo tematiche finanziarie



Indagare

Analizza il contesto italiano in tema di educazione finanziaria, **propensione verso soluzioni innovative e trend del mercato AWM**



Innovare

Fornisce una vision dell'industry WealthTech attraverso la proposizione di innovativi strumenti di Digital Wealth Management

Rassegna Stampa

affaritaliani.it

18 Aprile 2018

Deus Technology, PwC e Assosim lanciano Leo

«Un robo-advisor a sostegno degli investitori. È questo il cuore pulsante del progetto Leonardo, un'iniziativa realizzata da Deus Technology, PwC e Assosim che mette a disposizione dei risparmiatori italiani un simulatore che consente di provare le esperienze di un vero investimento attraverso il supporto dell'intelligenza artificiale...»

ilsussidiario.net

18 Aprile 2018

L'intelligenza artificiale per aiutare i risparmiatori

«...conoscere la materia consente di fare investimenti più ragionati, efficaci e - perché no - fruttuosi. Il tutto rammentando sempre che non c'è investimento "fai da te" e che i successi passano per una consulenza professionale di livello e per la capacità di sfruttare appieno le potenzialità delle nuove tecnologie»

financialounge.com

16 Aprile 2018

Chi ha paura del Robo Advisor? Ci pensa il progetto Leonardo

«...mette a disposizione dei risparmiatori un simulatore che, in pochi passaggi, è in grado di far vivere l'esperienza di un investimento fatto con il supporto di un robo advisor. Si tratta di un percorso semplice ma efficace di educazione finanziaria, seguito da un breve questionario sui principali temi che riguardano l'investimento...»

La Survey ha raggiunto un campione rappresentativo di oltre 1000 rispondenti fornendo importanti elementi di riflessione



Educazione finanziaria

Il livello di educazione finanziaria influenza la propensione verso soluzioni di investimento automatizzate

55%

Di soggetti finanziariamente educati è propenso ad investimenti automatizzati



Grado di Digitalizzazione

Il processo di digitalizzazione ha trasformato i canali di informazione finanziaria degli italiani

30%

Degli U45 utilizza il web come fonte informativa per i propri investimenti

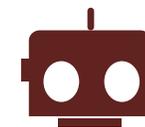


Propensione al cambiamento

Il livello di istruzione scolastica si riflette nella propensione verso soluzioni WealthTech

54%

Dei laureati è propenso a sottoscrivere soluzioni WealthTech



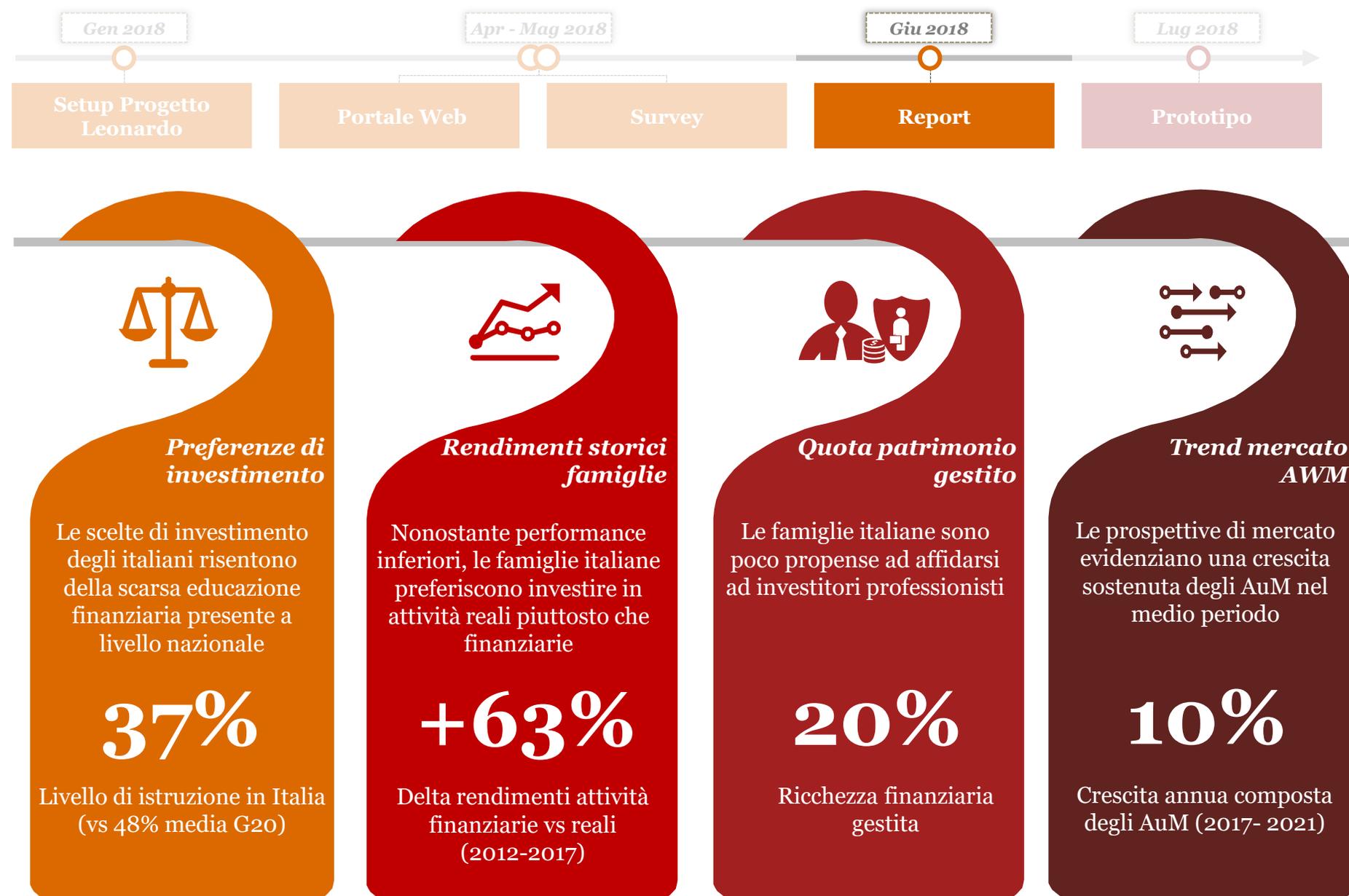
Predisposizione al Robo Advisory

I clienti delle Banche Digitali si dichiarano più propensi a sottoscrivere soluzioni di Robo Advisory

57%

Dei clienti delle Banche Digitali utilizzerebbe Robo Advisor

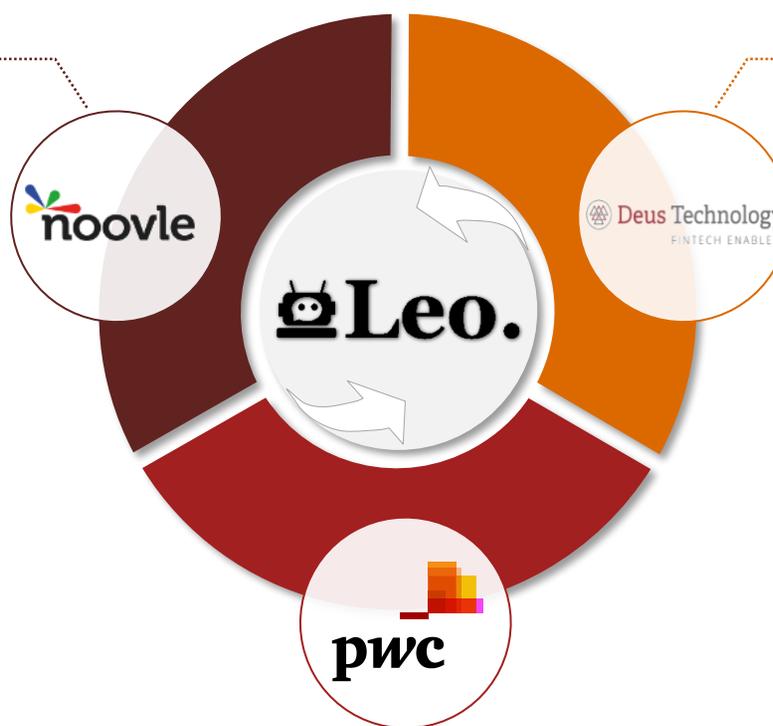
L'analisi di mercato, effettuata su un campione di paesi benchmark, ha messo in luce le principali caratteristiche del contesto italiano



PwC, con la collaborazione di partner tecnologici, ha tracciato la vision del WealthTech coniugando Robo Advisor, AI e Big Data Analytics



- ✓ Tra i **top 50 premier partner di Google Cloud** a livello Worldwide
- ✓ **Partner strategico ICT** dalla progettazione alla gestione di cambiamenti
- ✓ **+100 progetti Google** all'attivo



- ✓ **Miglior sistema/servizio di Private Banking e Robo** nel 2016
- ✓ **Prima azienda Fintech Enabler in Italia**
- ✓ **Piattaforma multidevice** più moderna sul mercato



- ✓ Società attiva nel settore della fornitura di servizi di **consulenza strategica ed aziendale**

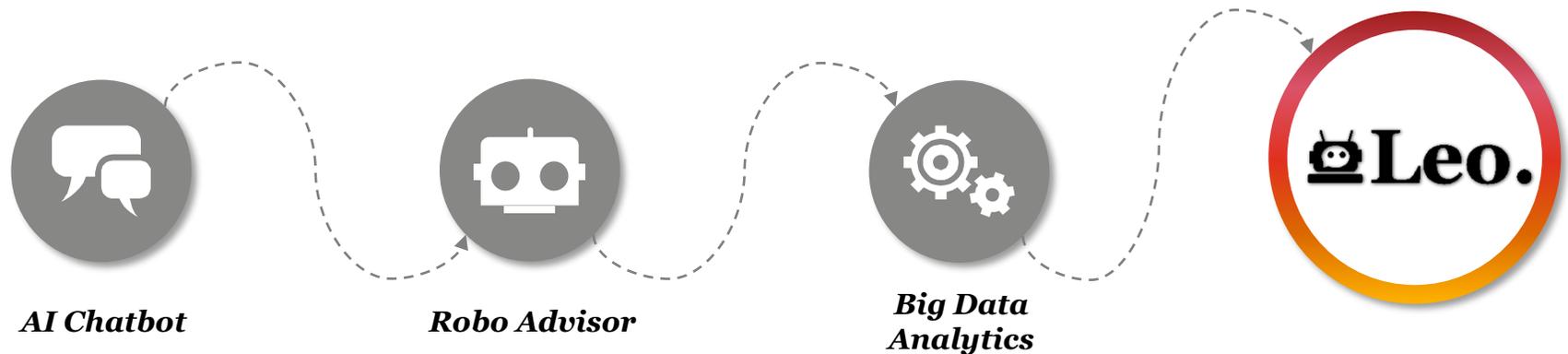
- ✓ **236.000 professionisti** a livello Global con una **presenza in 158 paesi**





Leo. Il Robo Advisor che coniuga AI e Big Data Analytics

Una proposizione modulare ed integrata che grazie ad AI e Big Data Analytics supporta e semplifica l'interazione tra Humans & Technology



1. Da una piattaforma per ogni tipologia di cliente ad un'unica piattaforma con servizi tailorizzati ad elevata complessità

2. Da una piattaforma per ogni tipo di servizio ad una piattaforma olistica

3. Da piattaforme «prodotto» standard a progetti di comunicazione per ogni banca

4. Da piattaforme specialistiche e «tecniche» a piattaforme di «condivisione» tra colleghi e clienti

5. Da piattaforme «face to face» ad una piattaforma che supporta connessioni da remoto

6. Da piattaforme statiche a piattaforme interattive e che si evolvono nel tempo

7. Da piattaforme monolitiche a piattaforme a servizi o microservizi

LEO

non è una soluzione «ready to use», né vuole esserlo.

La sua natura modulare permette di abilitare i servizi di **Digital Wealth Advisory** ponendo al centro il cliente attraverso l'utilizzo di tecnologie innovative.

Il modulo di Artificial Intelligence Chatbot integrato nel Front End semplifica l'interazione tra il consulente e il Robo Advisor

Il Chatbot integrato nel Front End:



- ✓ fornisce in maniera integrata **la posizione del Cliente**
- ✓ **permette al consulente di interagire con il Robo Advisor**
- ✓ **mostra aggiornamenti real time** con riferimento ad operazioni di *Strategy Definition, Portfolio Rebalancing e Monitoring*

 **Leo.**

Front End utente



Artificial Intelligence Chatbot

Salve sono Leonardo, il tuo assistente virtuale. Sai già di cosa hai bisogno o ti serve conoscere i miei ambiti di competenza?

Quali sono i tuoi ambiti di competenza?

I miei ambiti di competenza sono:

1. Client Profiling
2. Strategy Definition
3. Portfolio Rebalancing
4. Monitoring & Reporting

Ti serve avere informazioni circa uno di questi argomenti?

- Client Profiling
- Strategy Definition
- Portfolio Rebalancing
- Monitoring & Reporting

Il modulo di Robo Advisory automatizza le principali fasi del processo di investimento



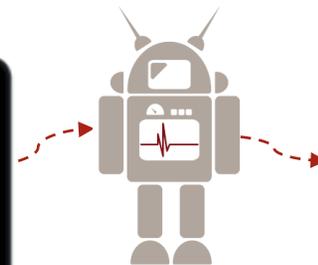
Il Robo Advisor:

- ✓ **automatizza** le principali fasi del **processo di investimento** valorizzando l'intervento umano
- ✓ **aggiorna tempestivamente** la **posizione del Cliente** sul front end, grazie all'integrazione con il Chatbot, il Front end e la base dati clienti

 **Leo.**

Artificial Intelligence Chatbot

Client Profile



Il modulo di Big Data Analytics ottimizza la raccolta e l'analisi di dati con l'obiettivo di generare valore



Il modulo di Big Data Analytics:

- ✓ **raccoglie e analizza dati** (i.e. finanziari, socio-economici e comportamentali) da diverse fonti (social, web, dipartimentali, ...)
- ✓ **permette di proporre soluzioni personalizzate** ed in grado di adattarsi a specifiche esigenze

 **Leo.**

Descrizione

Cosa succede e perché?

Fiducia

Puoi fidarti della veridicità dei dati in tuo possesso?

Analisi

Che valore nascosto puoi estrarre dai dati?

Predizione

Cosa potrà succedere?

Ottimizzazione

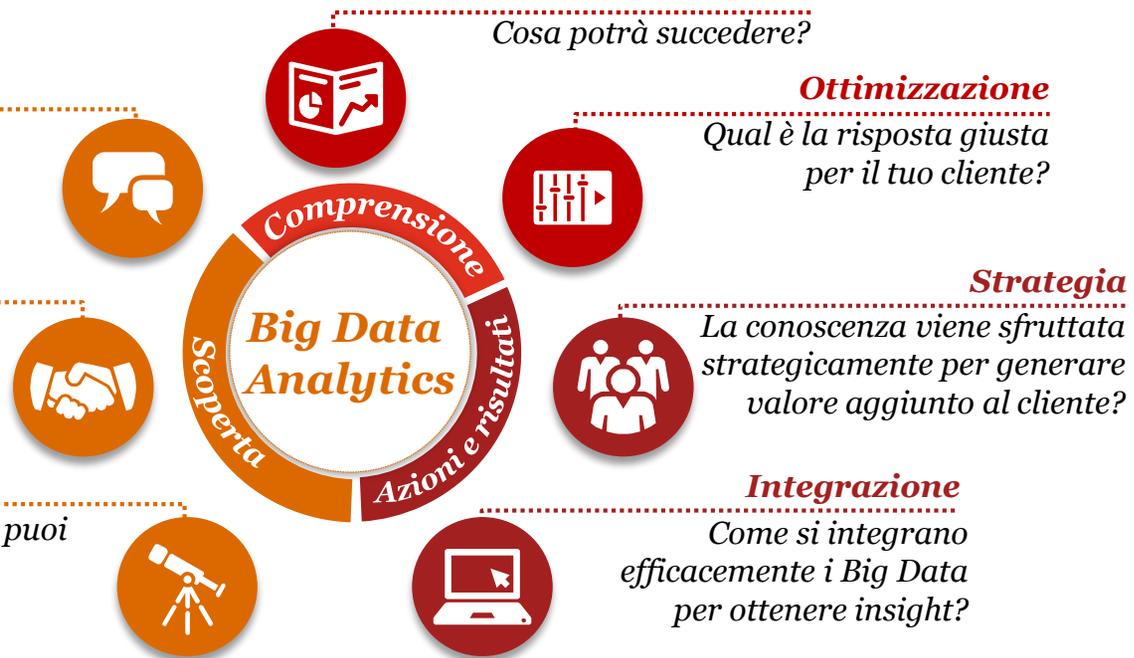
Qual è la risposta giusta per il tuo cliente?

Strategia

La conoscenza viene sfruttata strategicamente per generare valore aggiunto al cliente?

Integrazione

Come si integrano efficacemente i Big Data per ottenere insight?



Dalla vision al prototipo ... what's next?

See the future first!

Grazie!

Contatti

Adriano Gerardelli

Director, AWM Digital Strategy & Innovation

Via Monte Rosa, 91

20149, Milano (MI)

M: +39 320 234 8523

adriano.gerardelli@pwc.com



© 2018 PricewaterhouseCoopers Advisory SpA. All rights reserved. PwC refers to PricewaterhouseCoopers Advisory SpA and may sometimes refer to the PwC network.

Each member firm is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details. This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.