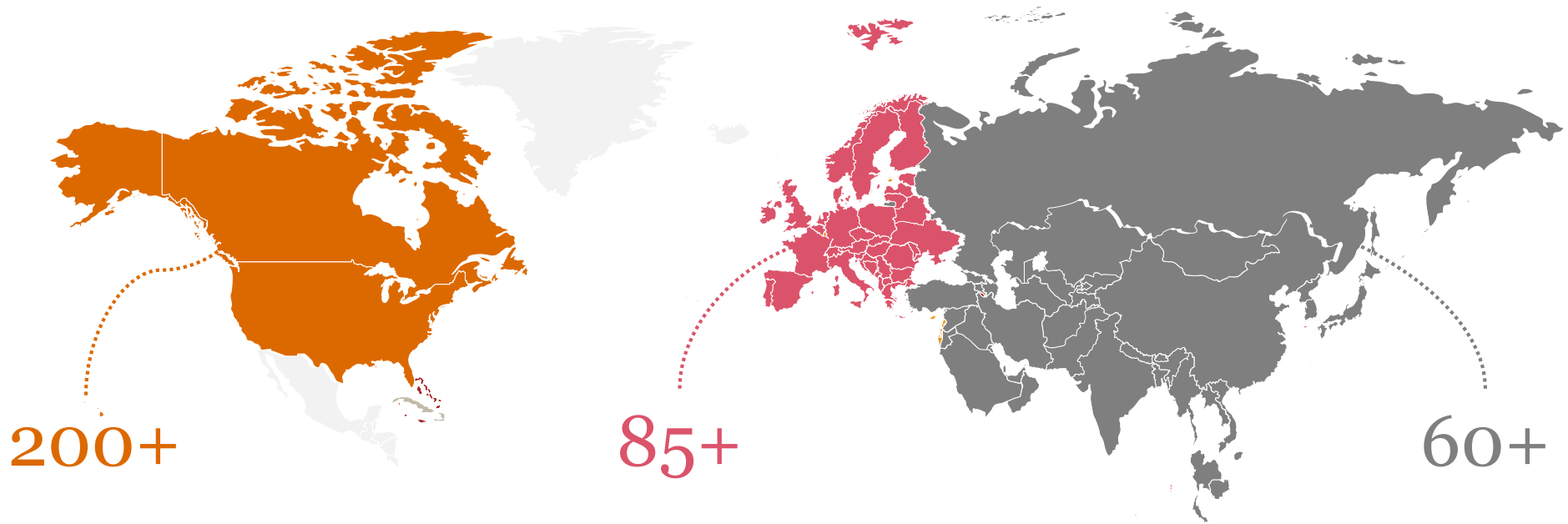




Digitalizzazione e Intelligenza Artificiale nel servizio di consulenza

Mauro Panebianco | Partner, PwC

Il fenomeno dell'automazione finanziaria continua a crescere...



Le esigenze della clientela...



Servizi On Demand



Centralità nella relazione



Touchpoint in evoluzione

...le risposte del mercato



Maggiore polarizzazione dell'offerta: **mass market e offerta standardizzata / semplificata** da una parte, **private / HNWI e offerta customizzata** dall'altra



Tendenza verso una **consulenza olistica** che si discosti dalla mera gestione finanziaria, **valorizzando il servizio reso al cliente**



Creazione di **sinergie tra operatori Wealth Management e FinTech**

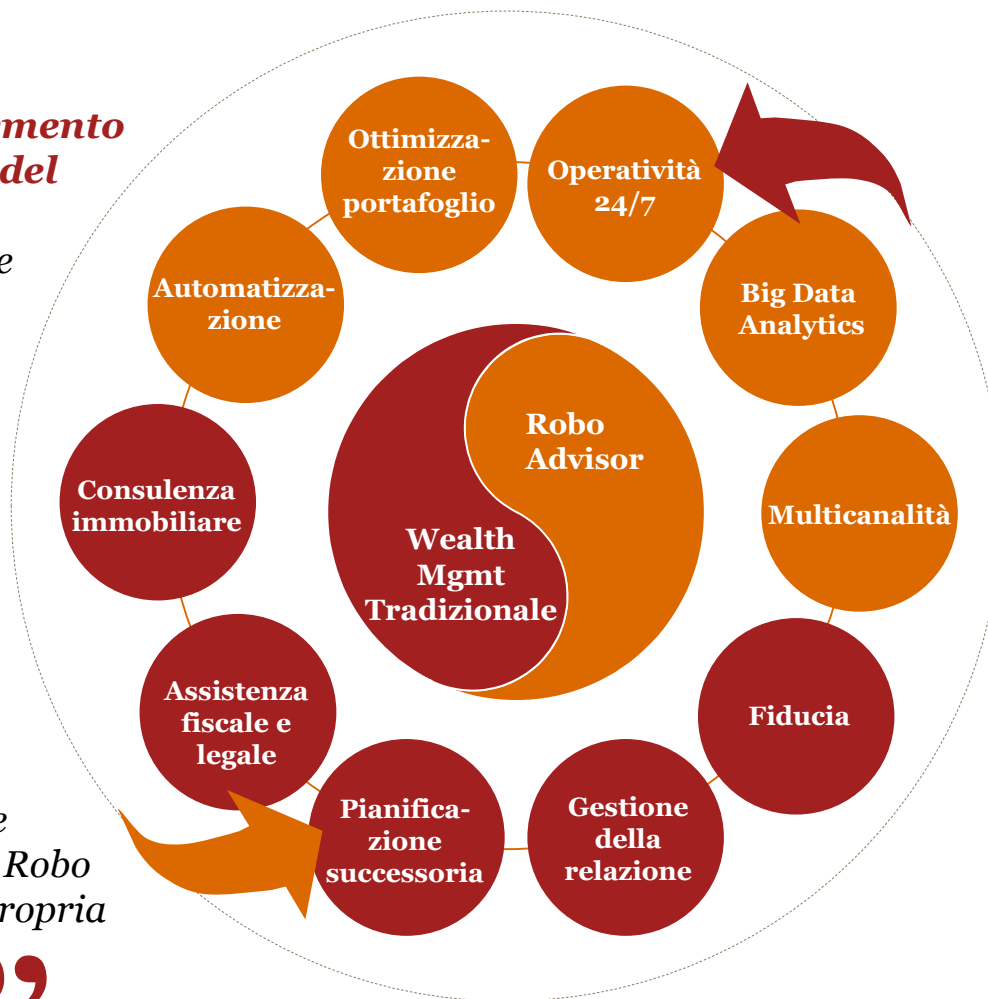
...tuttavia il Robo Advisor puro non sembra essere il modello di business ottimale per il Wealth Management



Il modello «Hybrid Robo Advisor», in cui coesistono Robo Advisor e operatori del settore, come risposta strategica: diminuisce il costo di acquisizione di nuova clientela e migliora la redditività con la creazione di economie di scala

Tradizione e innovazione si uniscono nel modello ibrido per rispondere alle nuove sfide digitali del settore AWM

Modello ibrido



“

L'esponenziale **incremento delle funzionalità del Robo Advisor** non sostituisce il ruolo che il **contatto umano** riveste per la maggior parte degli investitori...

...il **45%** degli investitori preferisce affidarsi a servizi di Robo Advisor tramite la propria banca di fiducia

”

Esempi di integrazioni

