



ENHANCED SOLUTIONS WITH QUALITY CONTENTS

RA_015_03_01

Online Sim e FIDA hanno creato la prima
piattaforma di **ROBO**advisor:



ROBOTIZZAZIONE

ACQUISIZIONE
CLIENTE

PROFILATURA
UTENTE

DEFINIZIONE
DEL
PORTAFOGLIO
MODELLO

RILIEVO
PORTAFOGLIO
ATTUALE E
CALCOLO
OPERAZIONI

ESECUZIONE

WEB MARKETING
SOCIAL NETWORK
INFORMATION SITE

QUESTIONARIO CON
MODELLO DI
PROFILATURA MONO O
MULTIVARIATA

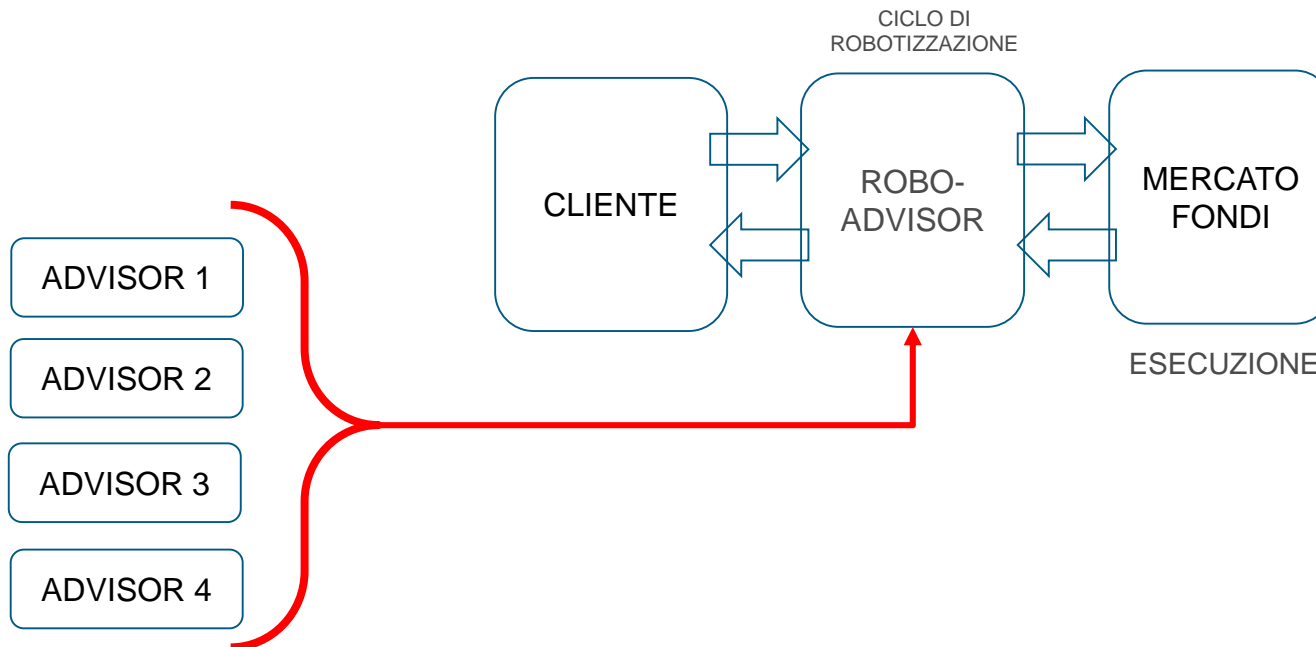
ASSET MANAGEMENT:
IN BASE ALLA
RISCHIOSITA' E IN
BASE AL PROFILO

OTTIMIZZAZIONE
COSTI - ESEGUIBILITA'
- CONTROLLO EX ANTE
COMPLIANCE

ESECUZIONE ORDINI

Gli elementi fondamentali di Robo Box:

- (A) Modello aperto: non algoritmi built-in dedicati alla costruzione di portafogli modello ma portafogli modello creati da Advisor esterni specialisti di asset allocation e timing.
- (B) Profilatura unica: metodo multivariato che garantisce la profilatura completa del cliente valutandola nelle diverse metriche suggerite da Esma
- (C) Possibilità per l'Advisor di isolare porzioni di portafoglio a Target Date per la gestione una pianificazione finanziaria di breve-medio periodo.

ROBOTIZZAZIONE DEL PROCESSO DI MANUTENZIONE DEL PORTAFOGLIO CON IL «MODELLO APERTO»

Il primo Advisor onboard



I vantaggi operativi

- L'advisor è messo nella condizione di potersi concentrare nelle attività a maggior valore aggiunto
- L'advisor non deve:
 - Occuparsi della **sezione compliance** di profilatura già completamente inclusa nel servizio
 - Occuparsi della relazione con il cliente in fase di profilatura o ri-profilatura
 - Occuparsi dei riasset periodici e ribilanciamenti
- Sfruttare le possibilità di pianificazione finanziaria a breve-medio periodo già disponibili
- La tematica di **rendicontazione** al cliente è risolta con il servizio **RoboBox** e l'eventuale necessità di **aggregazione conti** può essere risolta con il servizio aggiuntivo Fida Workstation. Nessun disallineamento con il portafoglio cliente, nessuna rendicontazione da eseguire, nessuno scambio dati nè attività di data entry.
- L'advisor può disporre di una ampia **gamma di case di investimento**.

I vantaggi di marketing

- L'advisor accede ad un ambiente **Fintech** avanzato grazie a cui diffondere le proprie tecniche ad un **ampio bacino di utenza**
- L'advisor si rivolge al cliente finale ma si può anche proporre ad **altri Advisor** interessati ad erogare il proprio servizio di manutenzione di portafogli
- Il valore della proposta dell'advisor è proposto **altri istituzionali** che aderiscono alla piattaforma di RoboAdvisory
- Il track record ed il marketing dell'advisor acquisiscono una **vetrina ad alta visibilità**