

Robo-advisor e dintorni: la digitalizzazione del servizio di consulenza

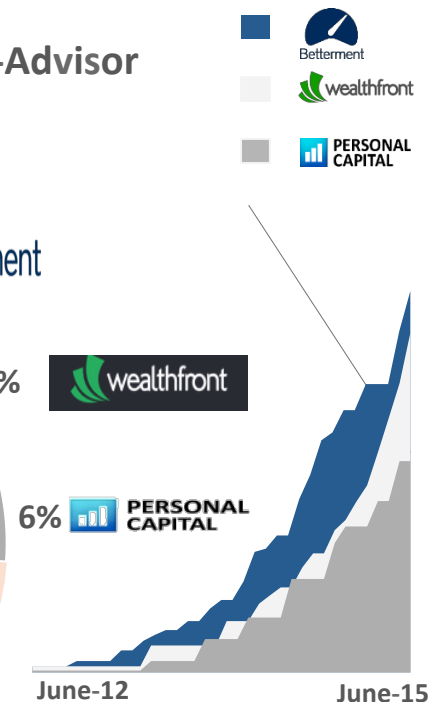
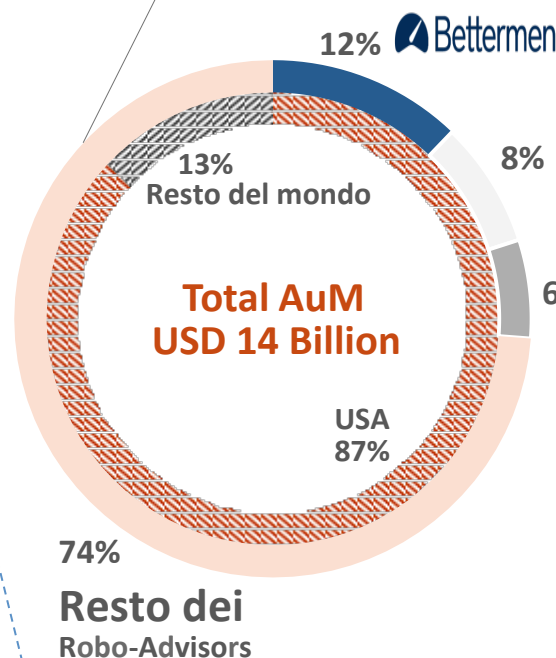
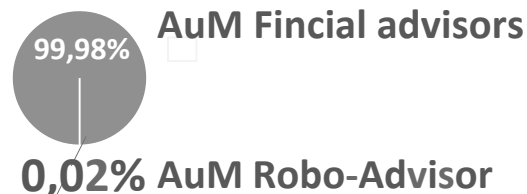
Modelli di Business, Tecnologia e Capacità Relazionali
M. Primanni – Chairman Excellence Consulting



LE FORZE DEL CAMBIAMENTO DEL FINTECH

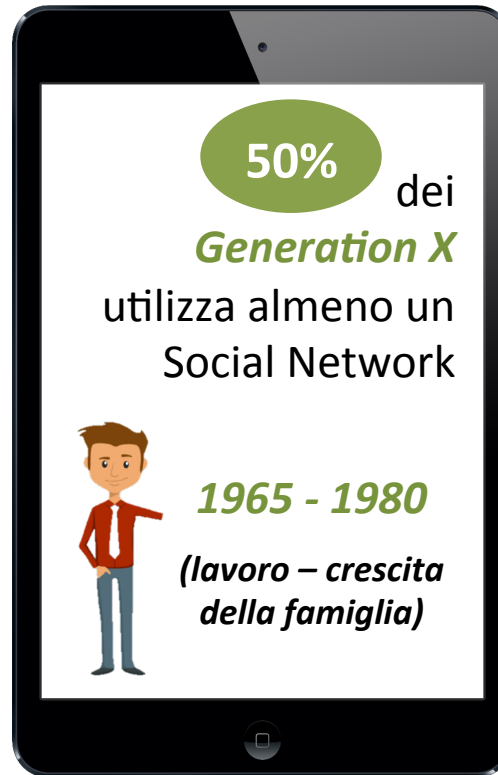
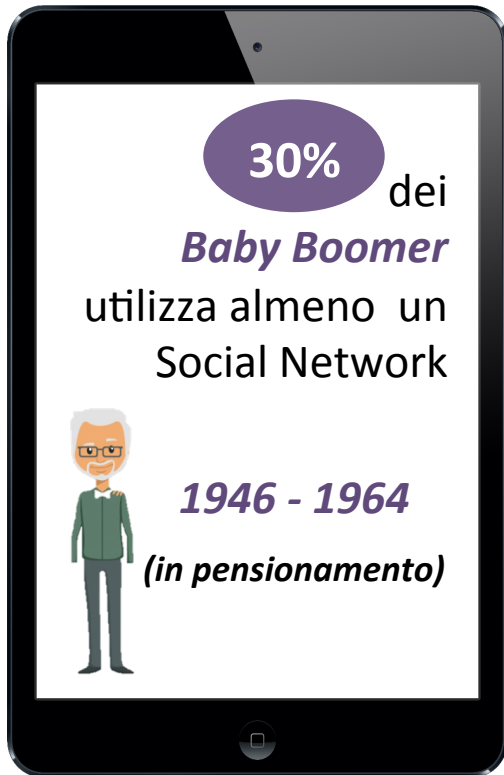


Global AUM 2015:
USD 71,5 Trillion



LO SHIFT DEMOGRAFICO

Il cambiamento dei comportamenti dei clienti



- ✓ Mantenimento **stile di vita**
- ✓ **Spese sanitarie** impreviste
- ✓ **Risparmio** fino alla pensione

- ✓ **Educazione** dei figli
- ✓ **Accumulazione patrimonio**
- ✓ **Stile di vita**
- ✓ **Spese sanitarie** impreviste

- ✓ **Risparmio**
- ✓ Investimento nella **prima casa**
- ✓ Gestione **pagamenti**



vodafone

25 anni
di vita

443 milioni di Utenti
98.812 Dipendenti

VS



WhatsApp

5 anni
di vita

450 milioni di Utenti
55 dipendenti



Hilton

93 anni
di vita

610.000 Camere
88 Nazioni

VS



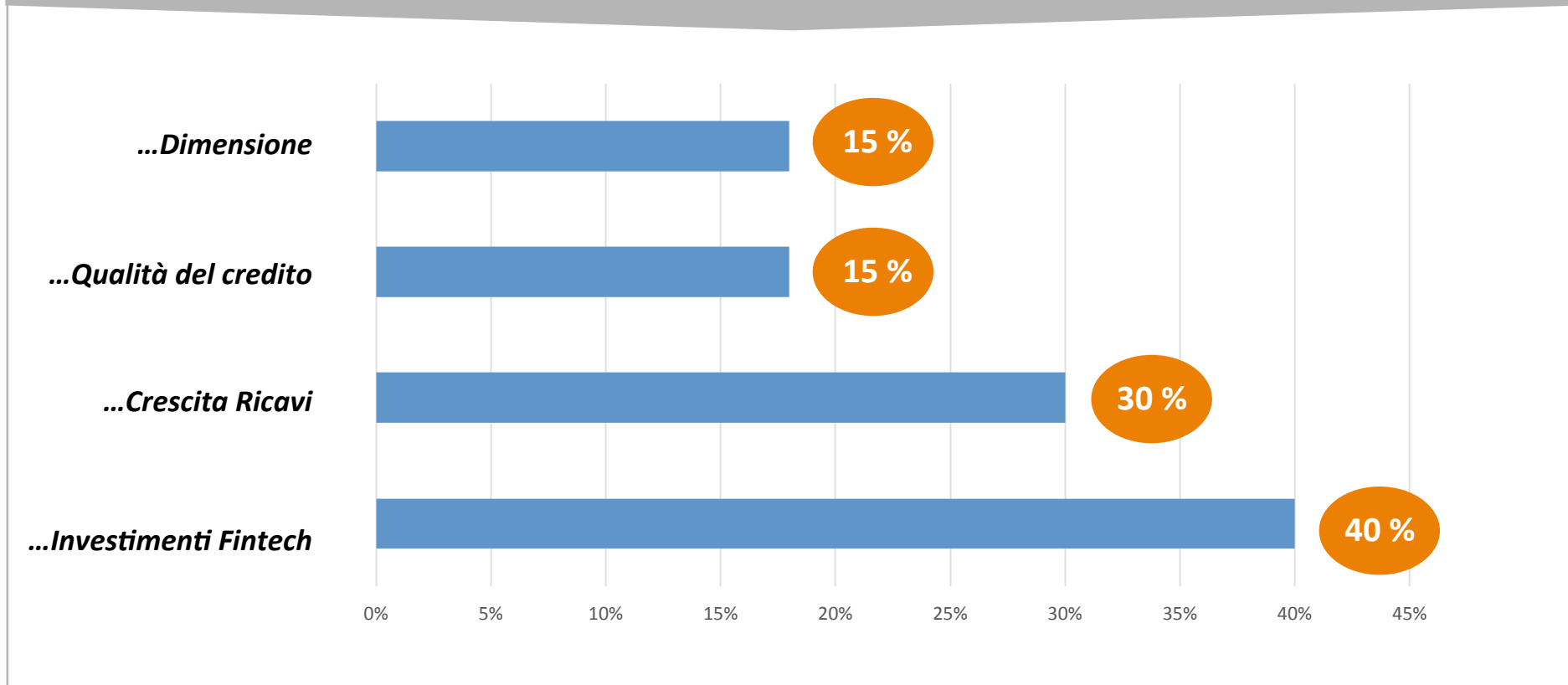
airbnb

6 anni
di vita

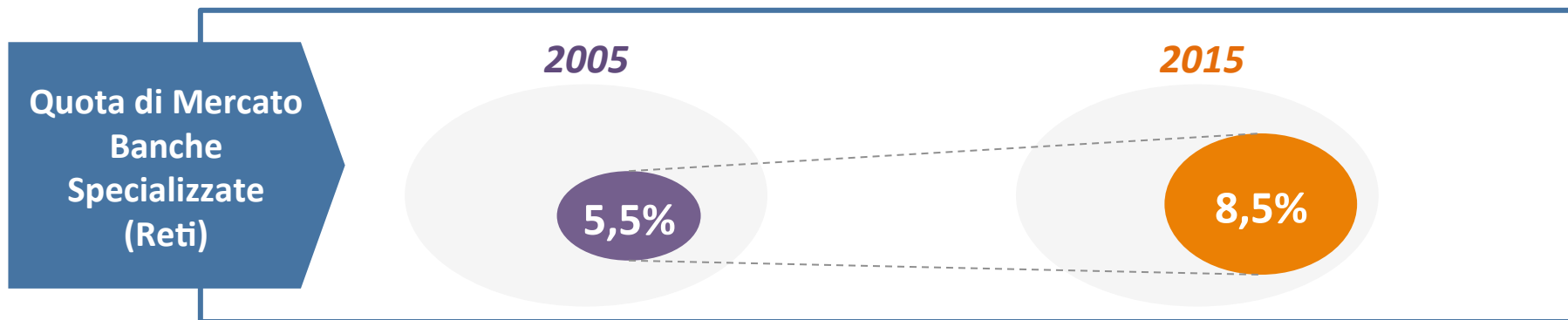
650.000 Camere
192 Nazioni

LE BANCHE CHE INVESTONO IN FINTECH SONO PREMIATE DAL MERCATO

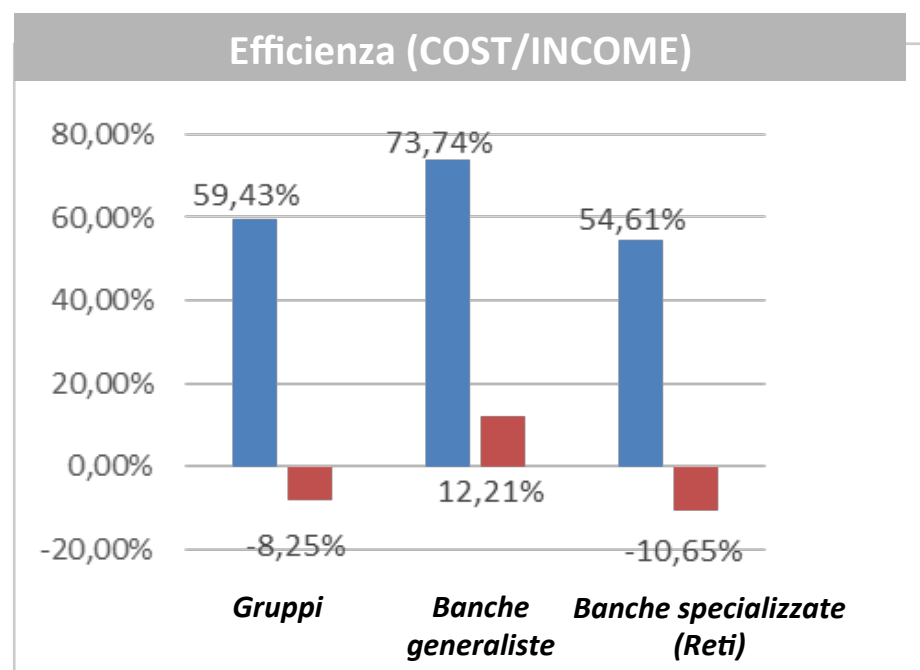
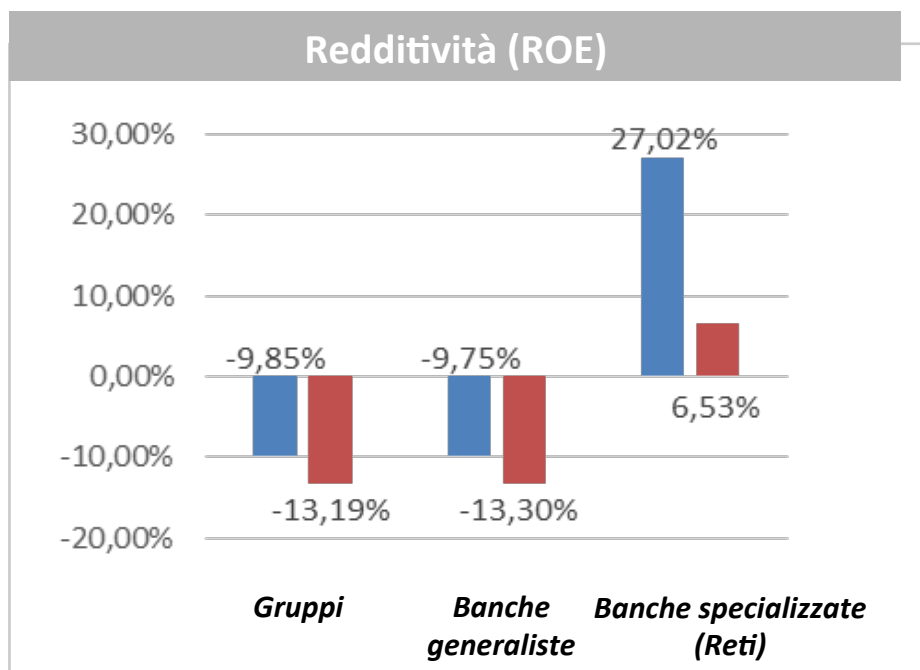
Correlazione tra MOLTIPLICATORE P/E e ...



* Panel di 20 tra le maggiori Banche Europee



■ Media annuale 2014 ■ Delta 2014 vs 2010



I ROBO-ADVISOR SARANNO TRA I PRINCIPALI DRIVER DI EVOLUZIONE DEL SETTORE *(ANCHE IN ITALIA)*

Banche Specializzate (Reti)

CREAZIONE DI PIATTAFORME E APP IN GRADO DI AVVICINARE ULTERIORMENTE LA CONSULENZA ALLE FAMIGLIE

- ✓ Realizzazione di **Servizi modulari per clienti Private / HNW** (*passaggio generazionale, private insurance, patrimonio aziendale, fiscale, immobiliare, etc*)
- ✓ Estensione della consulenza ai **clienti Affluent**, basate su **supporto alla generazione di risparmio e personalizzazione delle scelte di investimento**



Banche Generaliste

RINNOVAMENTO DEL MODELLO DI BUSINESS

- ✓ **Focus sul cliente e sulle sue esigenze**
- ✓ **Personalizzazione delle soluzioni di investimento** (*pianificazione goal-based*)



ROBO-ADVISOR E FINANCIAL ADVISOR: UN CAMMINO DI CONVERGENZA VERSO UN MODELLO DI SERVIZIO IBRIDO

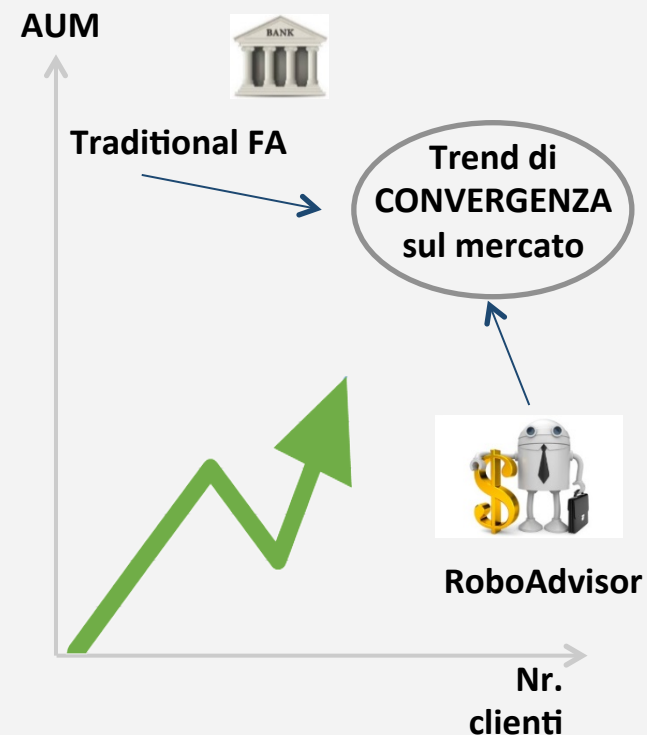
I robo-advisor stanno lanciando piattaforme dedicate ai Financial Advisor (Robo4Advisor)

- Queste **piattaforme sono disegnate per migliorare il lavoro dei Financial Advisor**, seguire meglio la clientela e semplificare la relazione

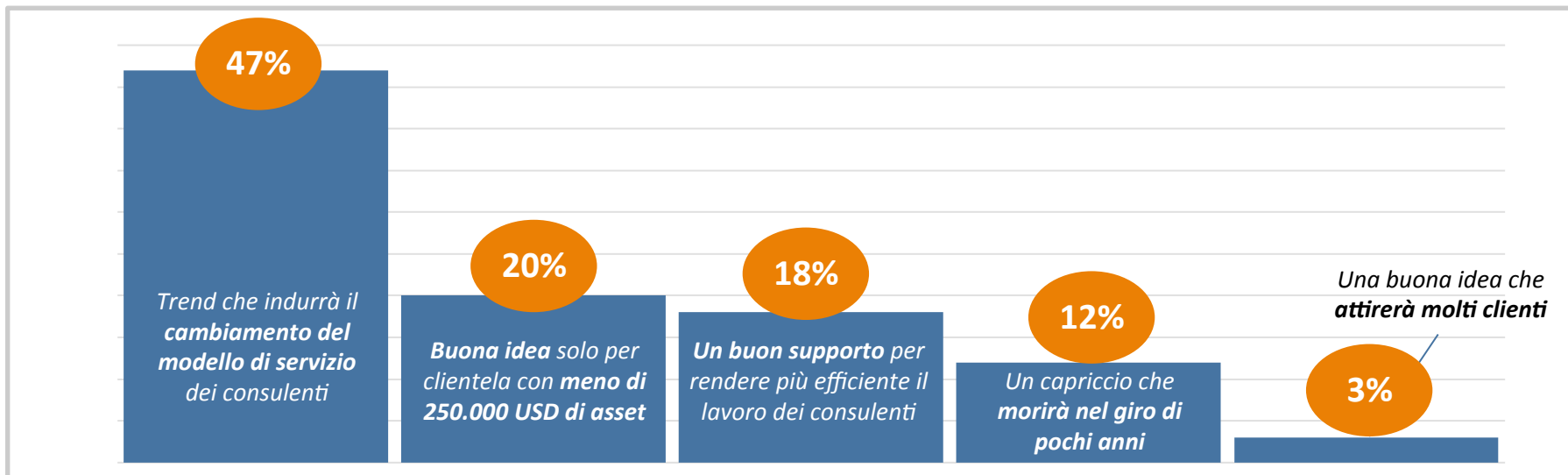


Asset Manager e Wealth Advisor stanno allargando la gamma servizi attraverso piattaforme di robo-advisory

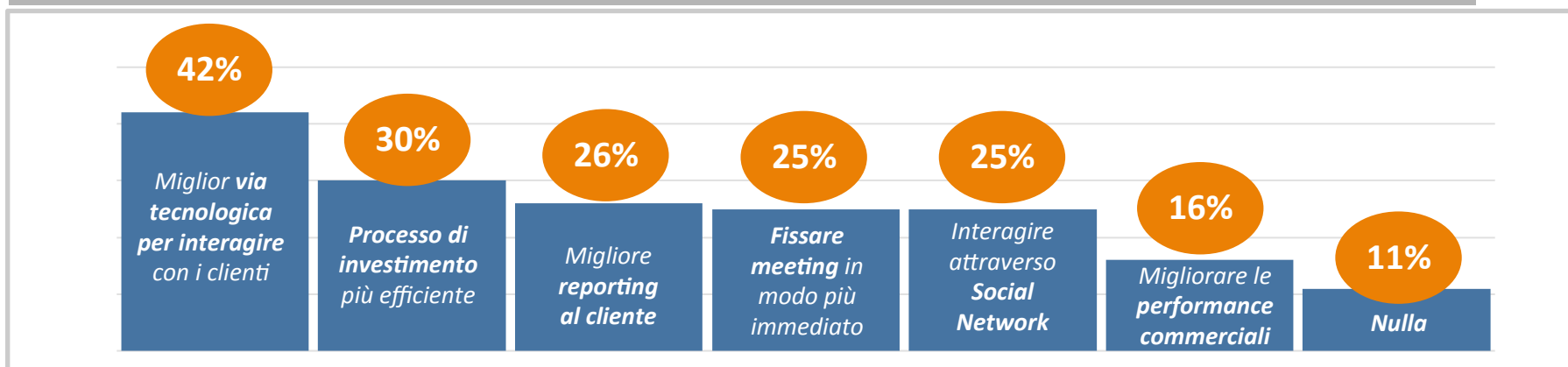
- **Heron Wealth Advisor**, con base a New York, sta lanciando la sua piattaforma di robo-advisory **utilizzando gli algoritmi di Betterment**
- **Power Financial Corp**, un Asset Manager canadese, ha dichiarato che investirà 30 mln nella **start up canadese di robo-advisory Wealhsimple**
- Anche **Ritholtz Wealth Management** con base a New York, sta lanciando la sua piattaforma di robo-advisory **Litoff, utilizzando la tecnologia di Upside**



Quale delle seguenti affermazioni descrive ciò che pensi a proposito dei Robo-advisor?



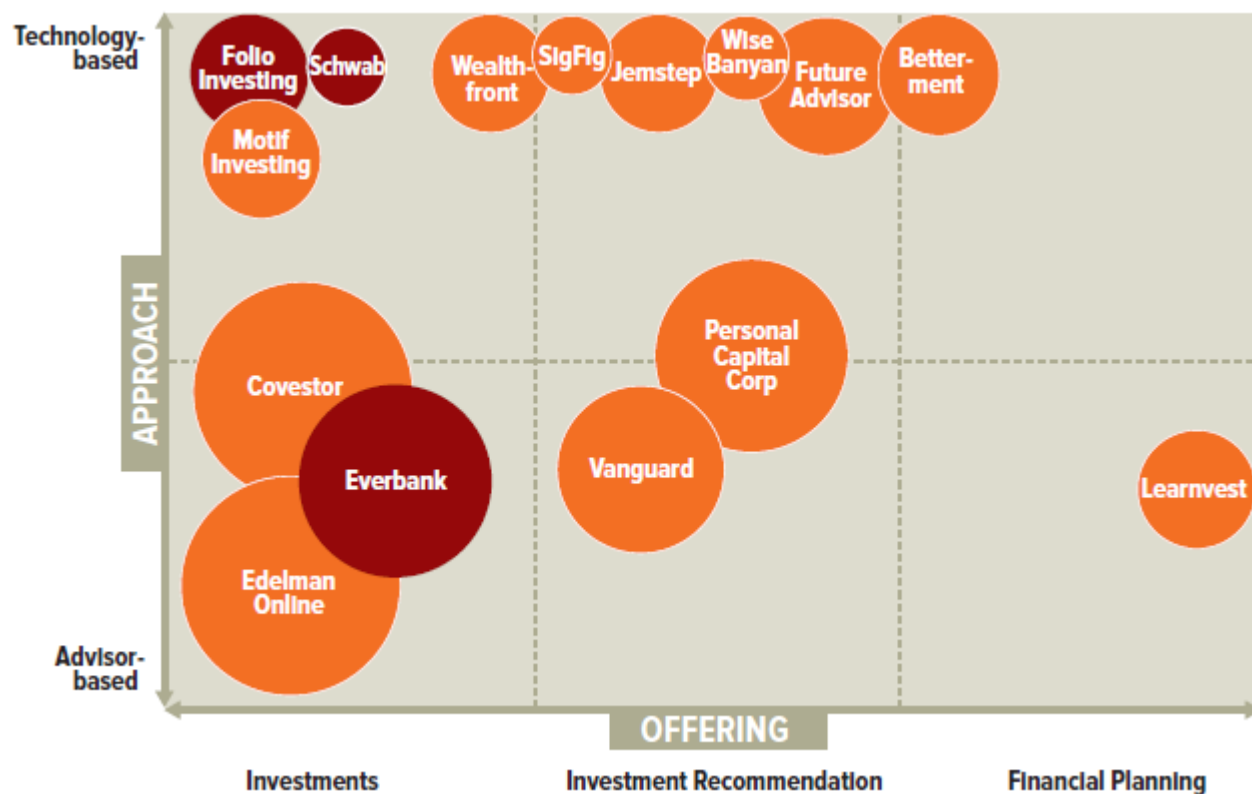
Cosa pensi di poter ottenere attraverso i Robo-advisor?



I MIGLIORI RISCONTRI DI MERCATO DEL MODELLO IBRIDO (HUMAN+DIGITAL)

- Pubblico
- Privato

Livello di pricing dei player di mercato*



I Robo-Advisor ibridi (human + digital) riescono a ottenere migliore remunerazione per i servizi offerti

*dimensione bolla = livello di pricing

1. Arricchimento dei **contenuti della consulenza**



2. Estensione della consulenza a **tutti i segmenti di clientela**



3. Evoluzione dei **modelli di relazione con la clientela**

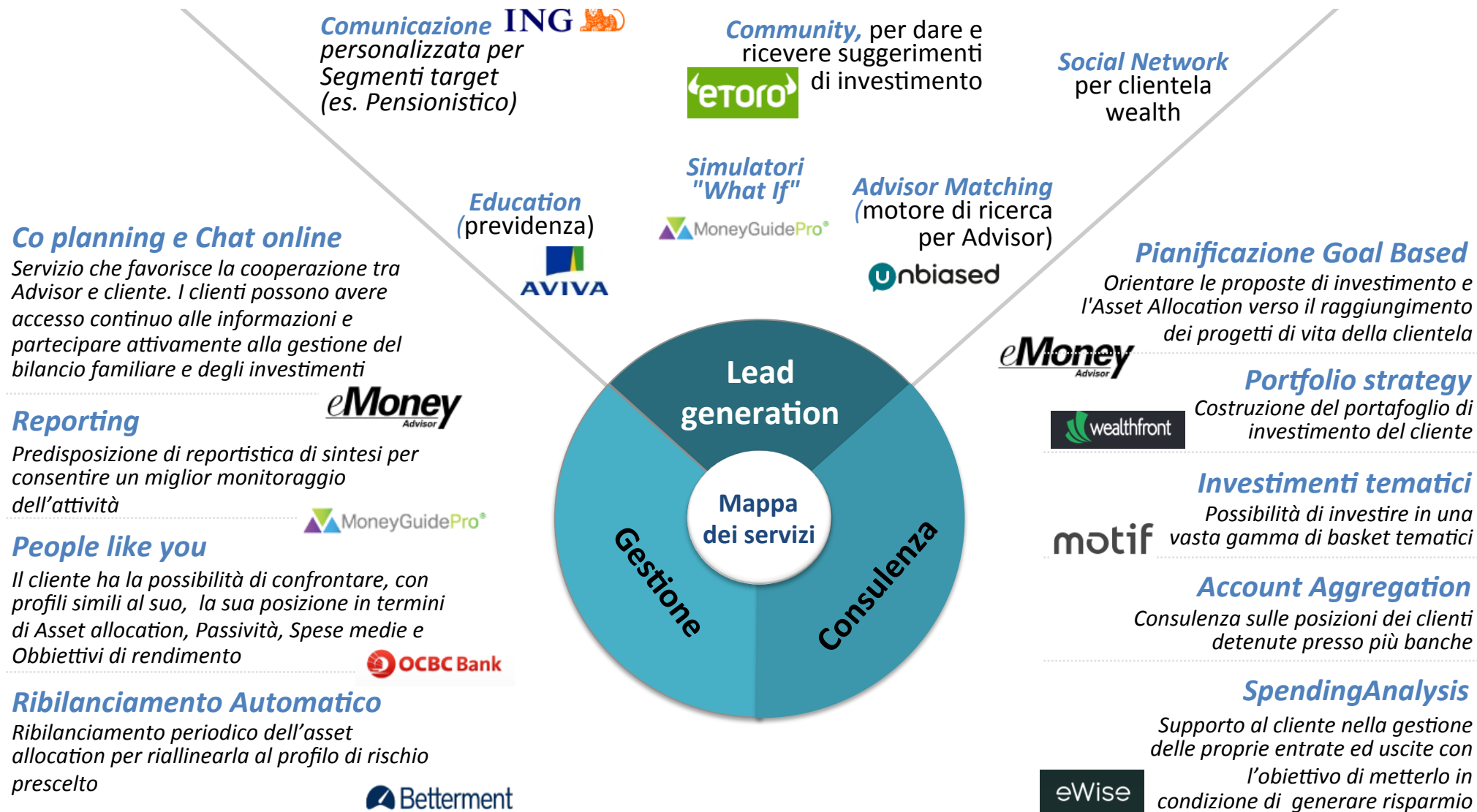


4. **Rafforzamento delle competenze** dei consulenti finanziari



1. ARRICCHIMENTO DEI CONTENUTI DELLA CONSULENZA

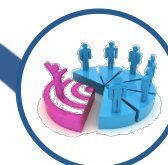
Dalla mappa dei servizi di Robo-advisory ai servizi di consulenza 3.0



2. ESTENSIONE DELLA CONSULENZA A TUTTI I SEGMENTI

La consulenza per i clienti "Middle-Income"

Il supporto della tecnologia per ridurre l'effort del Consulente e favorire la gestione del post vendita in autonomia da parte del cliente



Segmentazione dei clienti (es. comportamentali, per profilo di rischio, per tipologia di bisogno, etc)



Soluzioni d'offerta per segmento (portafogli di investimento, bundling di prodotto, etc)



Spending Advisory per favorire la generazione di Risparmio



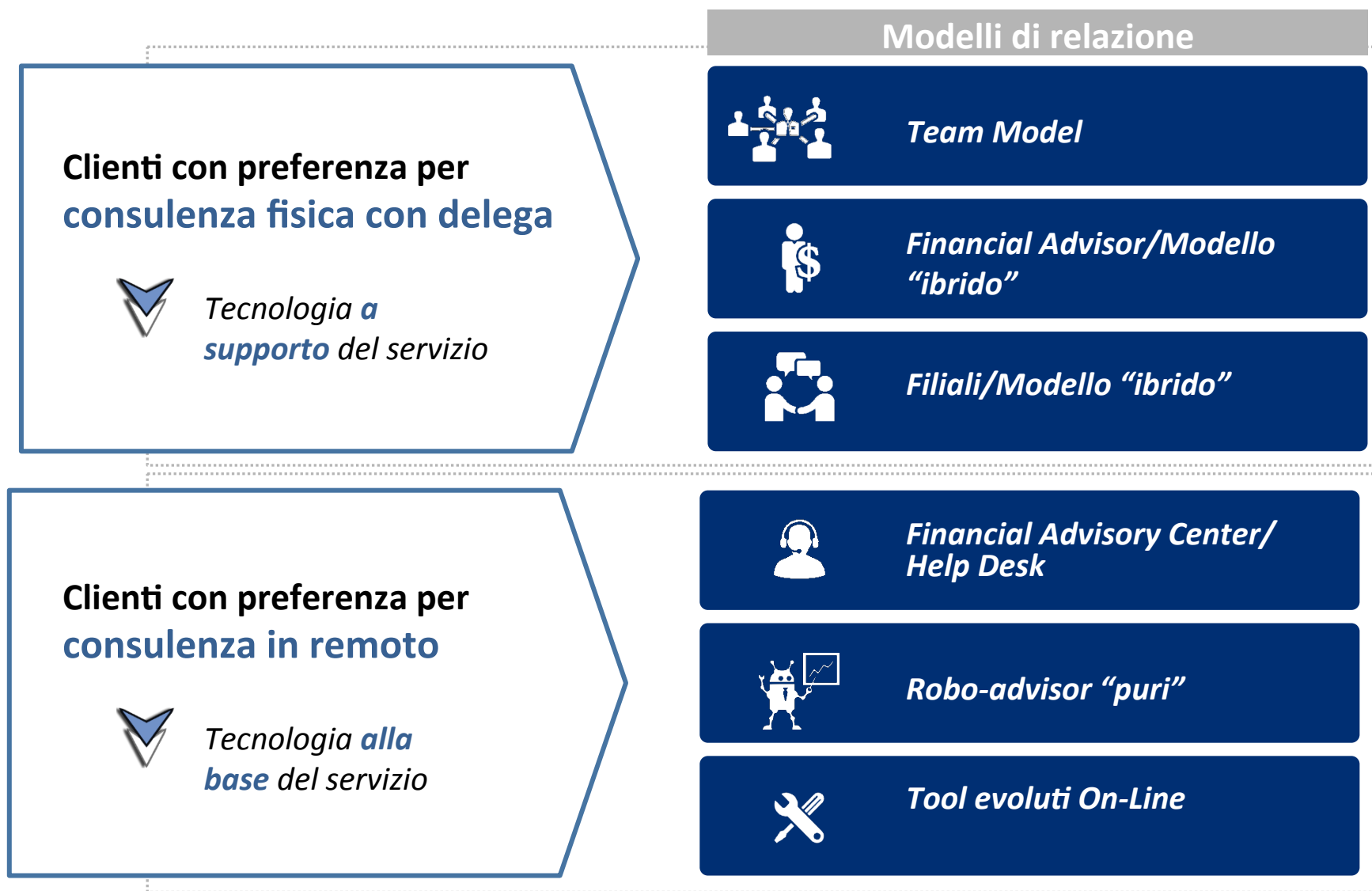
Pianificazione finanziaria "Goal Based" per finalizzare gli investimenti



Servizio su tutto il life-cycle del cliente

3. EVOLUZIONE DEI MODELLI DI RELAZIONE CON LA CLIENTELA

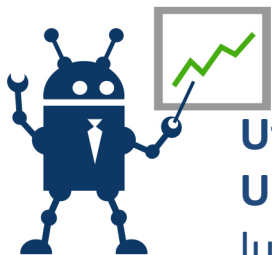
Modelli distributivi specifici per diversi segmenti target di clienti



4. RAFFORZAMENTO DELLE COMPETENZE DEI CONSULENTI

Le possibili ruoli del Consulente verso il cliente





Utilizzo dei Robo-advisory per evolvere
ULTERIORMENTE il modello di consulenza
lungo due direttrici:

- ✓ Incorporare sistemi automatizzati di **erogazione del credito garantito** (per rispondere alle esigenze di liquidità e preservare gli investimenti)



- ✓ Predisporre ulteriori servizi anche per la **gestione del patrimonio aziendale** (interessanti per professionisti e piccoli imprenditori)



GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Maurizio Primanni

President & founder

+39 340 0820341

m.primanni@excellence-consulting.com

Alessandro Prampolini

Partner

+39 335 7496974

a.prampolini@excellence-consulting.com

Excellence Srl

via Vittor Pisani, 7 - 20124 Milano

T. +39 02 67079116 - F. +39 02 66718295

www.excellence-consulting.com