

Apri
Conto
Widiba

1,60%
tasso lordo annuo
sui vincoli a 6 mesi

+

conto
zero spese
per i primi
2 anni

APRI IL CONTO

Messaggio promozionale. Vai su widiba.it

widiba

26
APR
2018

ROBO-ADVISORY, VERSO UN MODELLO IBRIDO

Scritto da Rosaria Barrile.

La human governance unita alle funzionalità robo permetteranno di personalizzare in modo significativo la consulenza. Parola di Objectway che anticipa la soluzione Robo Planning.



Semplici da usare e a basso costo per l'utente finale, le **piattaforme di roboadvisory** sembrano essere pronte per conquistare un'ampia popolarità. Ma quali sono le probabilità che riescano a soppiantare il modello tradizionale di consulenza e distribuzione dei prodotti finanziari? Per ora molto scarse, dato all'orizzonte si profila l'emergere di un modello ibrido, più adatto all'evoluzione di una customer journey sempre più complessa e multicanale.

VERSO L'ADVISORY IBRIDO

Ad affermarlo un'indagine condotta nel 2016 negli Stati Uniti da **A.T. Kearney** su un campione di investitori affluent secondo cui l'incremento della trasparenza sui prezzi, dovuto anche all'introduzione di nuove normative, e il crescente impatto della tecnologia starebbero modificando il contesto di mercato. In particolare secondo il report, durante i prossimi cinque anni, i risparmiatori si sposteranno lentamente verso nuove forme di advisory in cui il **modello digitale si confermerà prevalente ma non nella sua forma pura, bensì ibrida**, in quanto supportata dalla presenza fisica del consulente.

ROBO PLANNING DI OBJECTWAY

Una visione condivisa anche da Objectway che, in occasione dell'ultimo Salone del Risparmio, ha anticipato il lancio della soluzione Robo Planning che andrà in produzione nei prossimi mesi anche sul mercato italiano.

«Le piattaforme nativamente digitali per la consulenza hanno ormai compreso quanto sia necessario, per incrementare la loro share of wallet, passare da un modello puro ad uno ibrido in grado di integrare l'esperienza digitale con altri canali, tra cui mail, chat, call center e altro ancora - sottolinea **Michele Tanzi, Client Solution Director, Objectway**. Allo stesso tempo i player tradizionali devono capire come integrare la componente digitale all'interno dei loro processi. Noi riteniamo che l'approccio ibrido, pur continuando a preservare la centralità del consulente, sia il modello in grado di rispondere meglio ai bisogni della clientela. La human governance unita alle funzionalità robo permetteranno di personalizzare in modo significativo la consulenza. Abbiamo integrato questo approccio nella soluzione Robo Planning che è in grado di efficientare tutto il processo di investimento in modalità end to end: dalla generazione automatica di proposte MiFID compliant alla definizione di campagne, dal ribilanciamento automatico del portafoglio all'invio delle proposte all'advisor o al cliente finale fino al monitoraggio e misurazione dell'efficacia della campagna».