

LA PANDEMIA HA MESSO ALLA PROVA LA RESILIENZA DEL SETTORE FINANZIARIO. È FONDAMENTALE ADOTTARE NUOVI MODELLI DI SERVIZIO E SFRUTTARE TUTTE LE OPPORTUNITÀ OFFERTE DALLA TECNOLOGIA PER MANTENERE LA PRODUTTIVITÀ, CONSOLIDARE LA PRESENZA SUL MERCATO E RIMANERE CONNESSI CON I CLIENTI

Il consulente “digital plus”

Con la pandemia, l'engagement digitale dei clienti è aumentato di 7-10 volte (dati, Oliver Wyman e Morgan Stanley “After the storm”) tra i principali operatori del settore. Di conseguenza è imprescindibile implementare nuovi modelli di consulenza, accelerando l'utilizzo del digitale per mantenere la competitività e favorire la crescita. In Objectway abbiamo sempre creduto nella necessità di abilitare i gestori della relazione a interagire e collaborare con i loro clienti tramite una piattaforma che offra una gestione digitale completa dell'intero Client Lifecycle Management.

Una nuova collaborazione...

Per supportare l'attività di banker e advisor da remoto mettiamo a disposizione strumenti avanzati di collaborazione digitale in tempo reale e multicanale, una dashboard dedicata che consente una visione olistica del patrimonio dei propri clienti per proporre soluzioni di investimento tempestive



Michele Tanzi,
Market Solution
Director di
Objectway

e mirate, e un processo automatizzato di digital transaction management e onboarding che permette di gestire tutta la documentazione contrattuale in maniera digitale.

... per un consulente più che digitale

La tecnologia è uno strumento essenziale al servizio del consulente, che rimane la figura centrale sulle cui esigenze modelliamo le nostre soluzioni. Il valore delle nostre software suite è abilitare quello che chiamiamo un consulente “digital plus”. Il “virtual environment” che mettiamo a disposizione dell'advisor e del banker abilita un servizio di digital investment advisory high-touch. Si tratta di un approccio consulenziale che tiene in considerazione gli obiettivi finanziari e le caratteristiche dell'investitore e può simulare diversi scenari di investimento. A questo si aggiungono le nostre soluzioni per la personalizzazione massiva delle proposte di investimento e per la gestione delle campagne prodotte, supportate dal solido approccio metodologico che abbiamo adottato, basato sugli algoritmi più utilizzati sul mercato.

Il processo di investimento...

La gestione della relazione consulente-cliente da remoto va affiancata alla

digitalizzazione di tutto il processo di investimento, se si vuole realizzare una completa trasformazione digitale dell'intero Client Lifecycle Management. A questo scopo mettiamo a disposizione la nostra soluzione di Digital Transaction Management e Onboarding, che permette la profilazione e la raccolta di informazioni sulla clientela ai fini KYC e l'esecuzione automatizzata di tutti i controlli di conformità necessari.

... è un workflow totalmente digitale

La gestione dell'intero workflow di produzione della documentazione contrattuale avviene in maniera completamente digitale, così come la sua condivisione col cliente in sicurezza e l'archiviazione a norma. La modulistica viene siglata con firma elettronica qualificata eIDAS compliant, disponibile tramite applicazione web e mobile app. La digitalizzazione e automatizzazione del processo di investimento incrementa la produttività, riducendo le attività manuali e i tempi di esecuzione, azzerando gli errori tipici dell'iter cartaceo e assicura scalabilità ed efficienza sui grandi volumi.

Michele Tanzi
Market Solution Director
Objectway