

15 marzo 2017

Clienti Private e funzionamento della tecnologia

Il tema dei robo advisor nell'ambito della consulenza finanziaria è ormai all'ordine del giorno.

Sono già nate le prime piattaforme e sia le banche, sia i banker e sia i clienti stanno cominciando a utilizzarle come supporto nelle loro attività per gli investimenti.

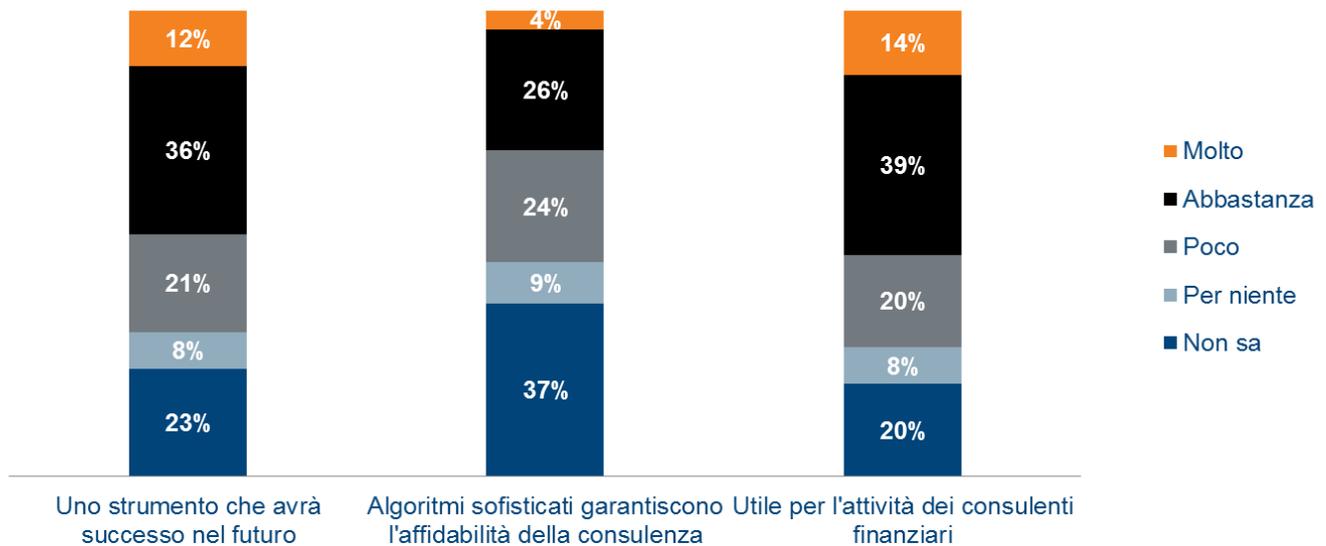
Eppure, nonostante questo processo di ammodernamento tecnologico sia di fatto inarrestabile, di fatto i clienti Private non sembrerebbero solo restii al cambiamento, ma addirittura non sembrerebbero avere le idee chiare su che cosa siano questi strumenti digitali del prossimo futuro né come funzionino. Dai risultati dall'*Indagine sulla Clientela Private in Italia* di GFK per AIPB è emerso infatti che il 37% dei clienti non sa se il robo-advisor funziona attraverso algoritmi sofisticati che garantiscono l'affidabilità della consulenza, il 20% non riesce a esprimersi sulla loro utilità per l'attività dei consulenti finanziari e il 23% non ha idea se questo strumento avrà successo nel futuro.

Ci si aspetterebbe invece percentuali più esigue, proprio perché, come si diceva poco sopra, il tema dei robo-advisor è oggetto di ampie riflessioni ormai da anni. È pur vero, comunque, che la componente principale della clientela Private nel nostro Paese è piuttosto agée e quindi prevedibilmente conservatrice in tema di innovazione. Eppure, non bisogna dimenticare che all'interno dei nuclei familiari Private ci sono anche giovani potenziali clienti che, prima o poi, si troveranno a dover gestire il patrimonio proprio quando la tecnologia in ambito finanziario sarà uno strumento entrato appieno nella quotidianità operativa.

Poiché crediamo che il cliente debba essere consapevole a tutto tondo, quando si parla di consulenza finanziaria, non solo dal punto di vista nozionistico, ma anche strumentale, andrebbe stimolato ad approfondire anche in quest'ambito le proprie conoscenze, proprio alla luce del fatto che la rivoluzione tecnologica in tema di investimenti è in corso e il suo grado di penetrazione sarà sempre più profondo.

Il robo advisor nella prospettiva dei clienti Private

Domanda: Secondo lei, il robo advisor è/funziona con...



Fonte: GFK per AIPB, Indagine sulla Clientela Private in Italia 2016