



TECNOLOGIA E FINANZA

Servizi sempre più digitali per la clientela Millennial

Il mondo del Private Banking guarda sempre di più ai Millennials, la generazione nata tra il 1984 e il 1993. Per questi giovani, la tecnologia è sempre più importante nelle scelte di risparmio. Non basta più il rapporto personale con il private banker e il consulente finanziario. Adesso la ricerca è anche di semplicità e immediatezza digitale. E' un'esigenza che il mondo Private non lascia inascoltata.

La sfida è con i grandi big del mondo della tecnologia. «Pensiamo ci sia un tema di

continuità tra le abitudini che i clienti sviluppano oggi su determinate industry e le esigenze che manifestano sul settore dell'industria finanziaria - afferma Raffaele Levi, responsabile modello business di Fideuram -. Il cliente che si abitua a una certa customer experience e a un certo tipo di semplicità, si confronterà su questo piano anche quando avrà a che fare con altri interlocutori, di settori differenti».

Per questo i servizi digitali e il mondo fintech, vale a dire la tecnologia di nuova generazione applicata al mondo della fi-

nanza, sono sempre più sotto la lente delle principali realtà degli investimenti. «E' un mondo che aiuterà a sviluppare il business delle banche nei prossimi dieci anni - dice Levi -. Il nostro obiettivo è quello di contribuire a scrivere le logiche nuove della consulenza finanziaria».

Due anni fa Fideuram ha lanciato "Alfabeto", la sua piattaforma che digitalizza e personalizza la relazione tra cliente e consulente. Facile da utilizzare e di semplice accesso, offre un vero e proprio canale di relazione che apre nuove opportunità di incontro, an-



Più tecnologie di nuova generazione nel mondo finanziario

che virtuale, per gestire più efficacemente i propri investimenti. Il cliente trova in "Alfabeto" la porta di ingresso al proprio patrimonio investito in Fideuram. Il consulente ha invece l'opportunità di migliorare il servizio, la tempestività di risposta e la sua capacità di servire più clienti.

Anche altri operatori si stanno muovendo nella stessa direzione. Le formule sono diverse a seconda della realtà Private. C'è chi ha migliorato il proprio servizio di banca online introducendo nuove offerte più avanzate come la firma digitale o i robo advisor. Di recente Fineco, da sempre in prima fila per innovazione, ha avviato la propria piattaforma Plus, servizio di consulenza globale integrata. Ubs Am, invece, ha attivato il proprio servizio digitale di ottimizzazione degli investimenti della clientela. Le formule sono diverse ma tutte puntano sul digitale per la consulenza. Saranno queste le basi su cui cresceranno le banche del futuro. —

© BY FINCO ALDUNO (DIRITTI RISERVATI)