



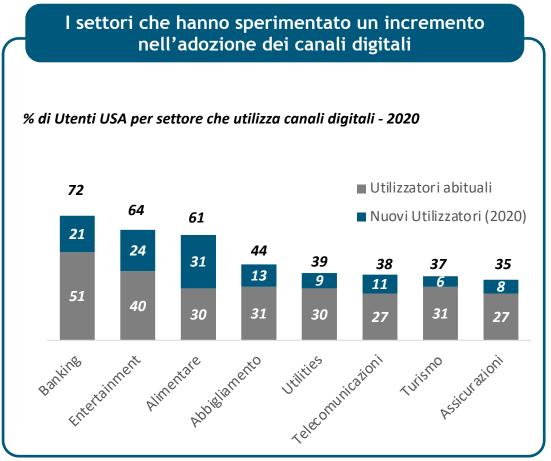
Verso il consulente finanziario del III Millennio



Nell'ultimo anno e mezzo gran parte dei settori industriali hanno sperimentato un'accelerazione digitale





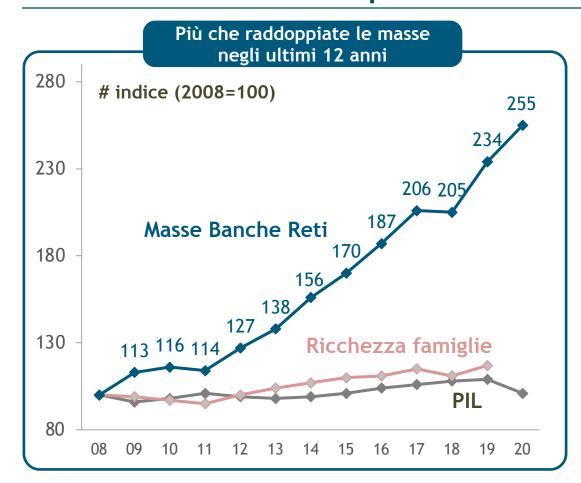


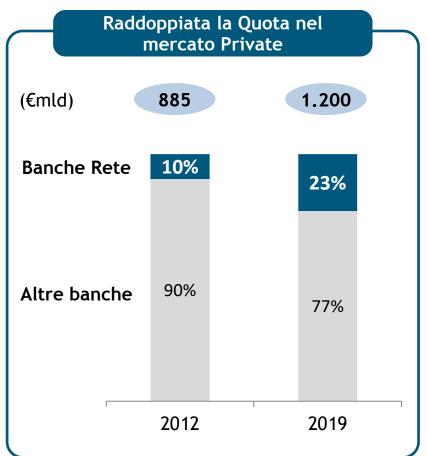
L'accelerazione digitale dovuta alla pandemia ha portato a significativi progressi nelle tecnologie abilitanti (es. Intelligenza artificiale, Cloud) che guideranno la prossima ondata di innovazione



Il settore della consulenza finanziaria ha continuato a crescere anche durante la pandemia...







Elementi di evoluzione: architettura aperta, consulenza finanziaria evoluta, consulenza patrimoniale, prodotti wrapper, prodotti alternativi, ESG...



...e sperimentando numerose novità



Relazione digitale

«Stiamo sperimentando una grande accettazione da parte della clientela ad utilizzare canali digitali»



Aumento frequenza di contatto con i clienti

«L'interazione con il cliente è aumentata. Ora, quando i clienti hanno una domanda, invece di conservarla per gli incontri di persona, facciamo a una video di 30 minuti»



Ampliamento del mercato

«Ho sperimentato un incremento di prospect che mi hanno contattato da altre città e territori»

Aumento efficienza operativa

«Sono stati implementati numerosi processi digitali che hanno sostituito la carta e con i clienti lavoriamo molto più agevolmente di prima»

Introduzione remote working

«Ci è richiesta la presenza in ufficio n volte al mese per tenere viva la cultura aziendale e incrementare le nostre relazioni come team»

Consolidato un percorso di innovazione verso il Consulente del III Millennio



Quale sarà il Consulente Finanziario del III Millennio?



I 5 trend di innovazione della proposta del consulente finanziario:



L'innovazione è un processo che richiede sperimentazione e tempo





Clayton Christensen (1952 – 2020)

Professore di Business Administration alla Harvard Business School e padre della teoria della "Disruptive Innovation"



«Gli innovatori di successo:

...si concentrano non solo sul prodotto in sé, ma anche sul modello di business (clienti target, offerta, competenze e strumenti, formula del profitto)...

...hanno il coraggio di rischiare (intraprendere strade nuove rispetto a quelle convenzionali)...

... si focalizzano sulla soddisfazione delle esigenze dei clienti (e sulla loro evoluzione nel tempo)...

...sanno che l'innovazione è un processo che richiede tempo e che il fallimento fa parte del gioco...»



Maurizio Primanni

President & founder
+39 340 0820341
m.primanni@excellence-consulting.com

Excellence Consulting Srl

via Vittor Pisani, 7 - 20124 Milano T. +39 02 67079116 - F. +39 02 66718295 www.excellence-consulting.com