

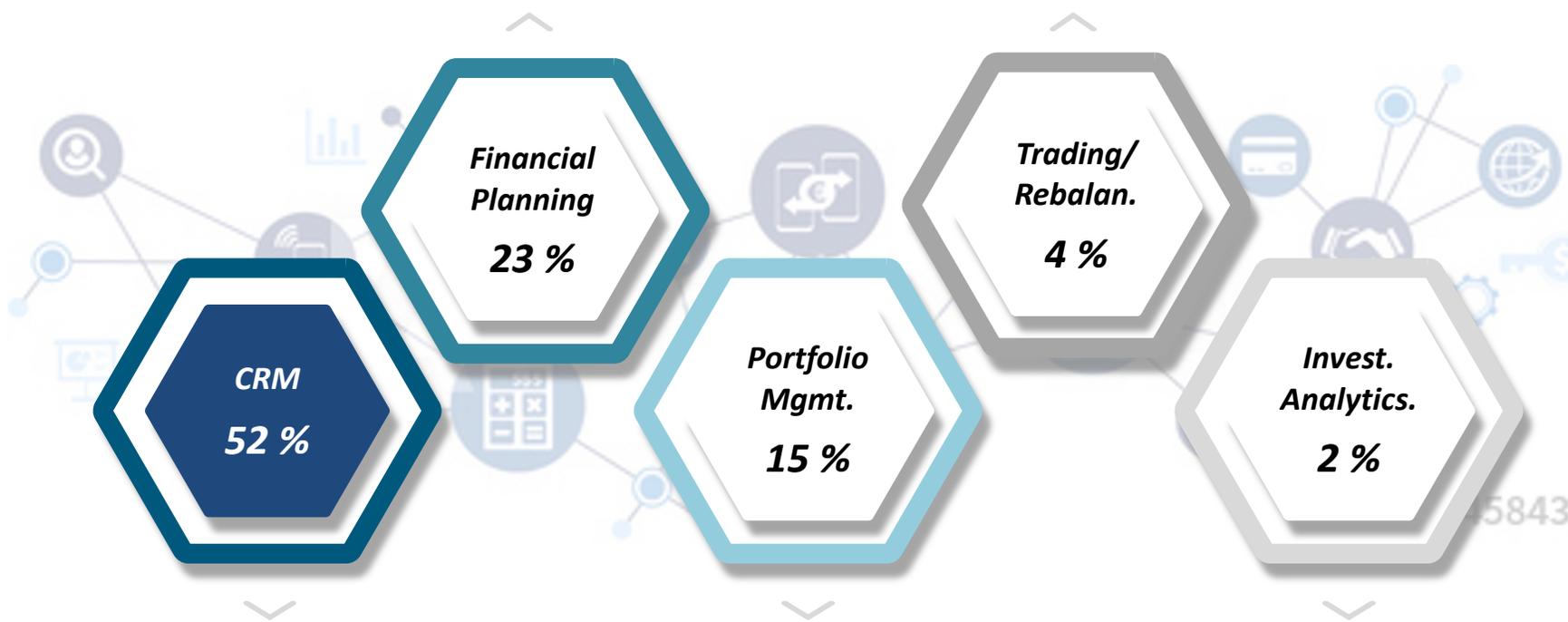
NEGLI USA GLI STRUMENTI PIU' APPREZZATI DAI FINANCIAL ADVISOR SONO LE PIATTAFORME DI CRM



Pianificazione e previsione impatti delle strategie sui flussi del cliente



Ribilanciamento del livello di asset allocation secondo livelli predeterminati



Supporto nella gestione della relazione con il cliente



Monitoraggio andamento e cashflow degli strumenti in portafoglio



Analisi quantitative per individuazione opportunità di investimento

- I clienti richiedono sempre più tempo e più attenzione da parte dei consulenti
- Le banche devono evolvere il loro modello di customer engagement, supportando maggiormente i consulenti
- I dati e gli algoritmi possono essere un valido alleato per aumentare il supporto

