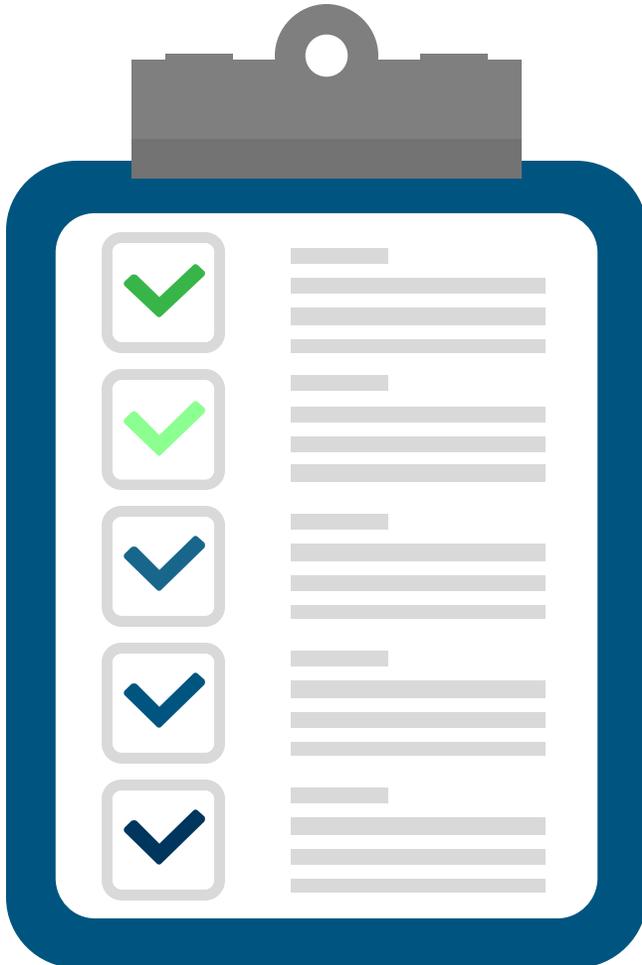


# Evoluzione del pricing nel wealth management



1

## **SUPERARE IL MODELLO A PERCENTUALE**

Adottare un sistema legato al valore del servizio

2

## **PERSONALIZZARE IL PRICING**

Differenziare in base a bisogni e complessità del servizio erogato

3

## **INTEGRARE TECNOLOGIA E ANALISI DATI**

Utilizzare l'AI per profilare il cliente e adeguare il pricing

4

## **OFFRIRE SOLUZIONI CON PRICING MODULARE**

Costruire pacchetti su misura per ogni cliente con relativo pricing

5

## **GARANTIRE TRASPARENZA**

Comunicare in modo chiaro il valore erogato e il prezzo richiesto

# Il nuovo ruolo del consulente finanziario

