

# Indice

<b>Presentazione</b> , di Maurizio Primanni	IX
<b>Prefazione</b> , di Marco Tofanelli	XV
<b>Introduzione</b>	1
Ringraziamenti	5
<b>1 Il puzzle del wealth manager</b>	9
1.1 Le sfide del wealth manager	9
1.2 Il wealth manager: ruolo ed errori potenziali	12
1.3 L'analisi dell'evoluzione del wealth management: il metodo adottato	16
<b>2 Le scelte di investimento del cliente</b>	18
2.1 Il cliente	19
2.2 Capire il cliente attraverso la finanza comportamentale	25
2.3 L'interazione cliente-consulente	45
<b>3 Wealth management ed evoluzione del competitivo</b>	49
3.1 I competitor nel wealth management	49
3.2 Evoluzioni nel mercato dell'asset management	56
3.3 L'evoluzione <i>demologica</i> : demografia e innovazione tecnologica	59
<b>4 Fintech e wealth management</b>	62
4.1 La rilevanza della fintech	62
4.2 Big data e open banking	66
4.3 Intelligenza artificiale generativa	68
4.4 Robo advisor e robo investing: potenziali alleati o concorrenti	75

4.5	La socializzazione delle esperienze finanziarie	80
4.6	Tecnologie decentralizzate e criptovalute (cenni)	82
<b>5</b>	<b>L'innovazione tecnologica al servizio del wealth manager</b>	<b>83</b>
5.1	Tecnologia e AI per iniziative commerciali e azioni di marketing	86
5.2	Tecnologia e AI per la gestione dei portafogli e la pianificazione finanziaria	91
5.3	Tecnologia e AI come supporto per attività non consulenziali	102
5.4	Tecnologia e AI e segmenti di mercato	112
5.5	Intelligenza artificiale e wealth manager nel mercato italiano	118
<b>6</b>	<b>Modalità relazionali: prossimità, fruibilità, immersività</b>	<b>124</b>
6.1	La convergenza tra il mondo fisico e il mondo digitale	124
6.2	Wealth manager e cliente: le modalità relazionali possibili	127
<b>7</b>	<b>Conoscere e profilare il cliente</b>	<b>143</b>
7.1	La conoscenza e la tutela del cliente	143
7.2	La segmentazione della clientela: un approccio tradizionale	153
<b>8</b>	<b>Conoscere il cliente: la segmentazione comportamentale</b>	<b>158</b>
8.1	Le tipologie di investitori comportamentali	158
8.2	I bias comportamentali degli investitori	167
8.3	La tolleranza al rischio	171
8.4	La propensione alla delega	175
<b>9</b>	<b>Tecnologia, intelligenza artificiale e modelli di servizio</b>	<b>179</b>
9.1	Tecnologia e modelli di servizio: il percorso evolutivo nel wealth management	179
9.2	Il percorso obbligato	188
9.3	La centralità del cliente	191
9.4	Il wealth manager moderno	195

<b>10 Wealth manager, cliente e tecnologia</b>	199
10.1 Profilazione comportamentale del wealth manager	199
10.2 Il ruolo del wealth manager verso i profili comportamentali	207
10.3 La ricerca dell'equilibrio comportamentale e attitudinale tra cliente e consulente	212
10.4 Alcune evidenze empiriche: il BeFi Barometer	221
<b>11 La convergenza degli interessi</b>	227
11.1 L'approccio relazionale RER del consulente: Rendimento, Equità e Redditività	227
11.2 Profili comportamentali e approccio RER	235
<b>12 I potenziali rischi della rivoluzione tecnologica</b>	240
12.1 I potenziali rischi derivanti dalla fintech e dall'intelligenza artificiale	240
12.2 Tecnologia e innovazione: tsunami evolutivo	249
<b>13 Wealth management e umanesimo tecnologico</b>	252
13.1 Le transizioni in atto e il wealth management	252
13.2 I possibili scenari evolutivi nel wealth management	256
13.3 L'umanesimo tecnologico nel wealth management	263
13.4 Conclusioni: le sfide per il wealth manager nel prossimo futuro	270