
Δελτίο τύπου

Ημερομηνία: 28 Ιουνίου 2016
Υπεύθυνη: Αλεξάνδρα Φιλιππάκη
Τηλ: 210 6874490
Email: alexandra.filippaki@gr.pwc.com

Περισσότερες πληροφορίες [εδώ](#)
Follow/retweet: @PwC_Greece

Σελίδες: 4

Ο τομέας asset management καθυστερεί στην υιοθέτηση της ψηφιακής τεχνολογίας και είναι ιδιαίτερα ενάλωτη στον νέο ανταγωνισμό - Οι εταιρείες που δεν ανταποκριθούν άμεσα απλώς δεν θα επιβιώσουν μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα

Ο τομέας διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων (asset management) έχει την λιγότερη «γνώση» της ψηφιακής τεχνολογίας και υπολείπεται κατά πολύ των βιομηχανιών παροχής μη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών σύμφωνα με νέα έκθεση της PwC. Το προσφερόμενο επί του παρόντος προϊόν έρχεται σε αντιδιαστολή με τις προσδοκίες των πελατών του οι οποίοι είναι ιδιώτες μεγάλης οικονομικής επιφάνειας (HNWIs).

Η έκθεση της PwC [‘Sink or swim: why wealth management can’t afford to miss the digital wave’](#) η οποία αντλεί τα στοιχεία της από συνεντεύξεις με διαχειριστές περιουσιακών στοιχείων, διευθύνοντες σύμβουλους και καινοτόμες FinTech* όπως επίσης από συμπεράσματα έρευνας επί 1.000 HNWIs στην Ευρώπη, στη Βόρειο Αμερική και στην Ασία. Η έρευνα αποκαλύπτει ότι μόνο το 25% των διαχειριστών περιουσιακών στοιχείων παρέχουν ψηφιακές λύσεις στους πελάτες τους, πλέον της ηλεκτρονικής αλληλογραφίας.

Το γεγονός βρίσκεται σε ξεκάθαρη αντίφαση με το ότι τα δυο τρίτα (69%) των HNWIs χρησιμοποιούν υπηρεσίες online/mobile banking, ποσοστό μεγαλύτερο του 40% χρησιμοποιεί υπηρεσίες online για την επισκόπηση του χαρτοφυλακίου τους ή των επενδυτικών αγορών και περισσότεροι από ένας στους τρεις χρησιμοποιούν υπηρεσίες online διαχείρισης χαρτοφυλακίου.

Κατά παράδοξο τρόπο, η ζήτηση μεταξύ των HNWIs για τεχνολογίες σχετικές με τα χρηματοοικονομικά θέματα είναι παρόμοια μεταξύ των νεαρότερων και των μεγαλύτερων σε ηλικία, με εξαίρεση τη διαχείριση χαρτοφυλακίου, όπου οι κάτω των 45 ετών δείχνουν σαφώς μεγαλύτερο ενδιαφέρον για την online διαχείριση επενδύσεων. Εξάλλου, ποσοστό 47% εκείνων οι οποίοι δεν χρησιμοποιούν επί του παρόντος υπηρεσίες robo** θα εξέταζαν το ενδεχόμενο να τις χρησιμοποιήσουν στο μέλλον.

Πάνω από το ήμισυ των HNWIs που συμμετείχαν στην έρευνα θεωρεί ότι είναι σημαντικό για τον οικονομικό τους σύμβουλο ή τον διαχειριστή περιουσιακών στοιχείων να παρέχει ψηφιακές υπηρεσίες υψηλού επιπέδου – ποσοστό που φτάνει στα δυο τρίτα των HNWIs ηλικίας κάτω των 45 και των HNWIs στην Ασία. Όταν οι HNWIs διαχειρίζονται με άνεση τις ψηφιακές υπηρεσίες, οι προσδοκίες ότι οι διαχειριστές περιουσιακών στοιχείων θα πρέπει να έχουν επαρκείς γνώσεις ψηφιακής τεχνολογίας είναι ακόμη υψηλότερες.

Παρ'όλα αυτά, οι παράγοντες του τομέα διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων παραβλέπουν τις τεχνολογικές τους αδυναμίες. Ορισμένοι μάλιστα υπερεκτιμούν τις ψηφιακές δυνατότητες της εταιρείας τους, αξιολογώντας τις ως ψηφιακά εξελιγμένες τη στιγμή που η μόνη υπηρεσία που παρέχεται στους πελάτες τους είναι ένας δικτυακός τόπος.

Σύμφωνα με την PwC, ο τομέας διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων σε παγκόσμιο επίπεδο βρίσκεται στην καλύτερη περίπτωση, στα πρώιμα στάδια του πρώτου εστιασμένου στο εμπόριο κύματος. Πολύ λίγες είναι οι εταιρείες διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων που διαθέτουν αυτοματοποιημένες και ψηφιακές υπηρεσίες υποστήριξης και διοικητικές λειτουργίες. Μόνο μια στις 10 χρησιμοποιεί μέσα κοινωνικής δικτύωσης με τους πελάτες της και μόλις τώρα πολλές εταιρείες αρχίζουν να επενδύουν σε διαδικτυακές πύλες και σε βασικές εφαρμογές κινητής τηλεφωνίας.

Δεν προκαλεί έκπληξη το γεγονός ότι, δυο τρίτα των διαχειριστών περιουσιακών στοιχείων δεν θεωρούν του συμβούλους robo απειλή για την επιχειρηματική τους δραστηριότητα. Εξάλλου, κατ' επανάληψη επισημαίνουν ότι οι πελάτες τους δεν επιθυμούν την ψηφιακή λειτουργικότητα, αντικρούοντας άμεσα τη σημασία που οι ίδιοι οι πελάτες τους αποδίδουν σε αυτήν.

Όταν από τους HNWIs ζητήθηκε να προσδιορίσουν τι εκτιμούν περισσότερο στον σύμβουλο/διαχειριστή περιουσιακών στοιχείων, οι τεχνικές ικανότητες και τα ψηφιακά προϊόντα κατέλαβαν μόλις την 8^η θέση μεταξύ 11 επιλογών ενώ μόνο ποσοστό 39% των πελατών είναι πιθανόν να προτείνουν σε κάποιον άλλο τον σημερινό διαχειριστή περιουσιακών στοιχείων τους, ποσοστό που μειώνεται στο 23% μεταξύ των πελατών με περιουσία που υπερβαίνει τα US\$ 10εκ.

“Η αντίφαση αυτή στις εταιρείες διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων, σε συνδυασμό με μια πελατειακή βάση που κάθε άλλο παρά στενά συνδεδεμένη αισθάνεται με τους παρόχους που έχει επιλέξει, δημιουργεί ένα τομέα που είναι άκρως ευάλωτος στην ψηφιακή καινοτομία από νεοεισερχόμενους που παρέχουν υπηρεσίες FinTech, συμπεριλαμβανομένων των συμβουλευτικών υπηρεσιών robo”, τονίζει ο Barry Benjamin, επικεφαλής Global Asset and Wealth Management στην PwC. “Η παράβλεψη της συγκεκριμένης κατάστασης δεν αποτελεί επιλογή. Αν οι εταιρείες δεν ανταποκριθούν τώρα, δεν θα επιβιώσουν, μεσοπρόθεσμα και ιδίως μακροπρόθεσμα.”

Κατά την άποψη της PwC, για να επιβιώσουν οι εταιρείες διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων οφείλουν:

- **Να εντείνουν τις προσπάθειες ανάπτυξης μιας ολοκληρωμένης ψηφιακής υποδομής** όπου θα ενσωματώνεται κάθε πτυχή των δραστηριοτήτων τους και της εταιρικής τους νοοτροπίας, από τις υπηρεσίες υποστήριξης μέχρι τον τρόπο εξυπηρέτησης των πελατών τους και την αναζήτηση νέων πελατών.
- **Να εκμεταλλευτούν το ψηφιακό δυναμικό** για την επίτευξη καλύτερης αποδοτικότητας, την διαχείριση του κόστους και την προώθηση των βέλτιστων προτάσεων προς τον πελάτη αντλώντας στοιχεία από ένα πολύ ευρύτερο φάσμα δεδομένων.
- Να είναι πρόθυμες για **στρατηγικές συνεργασίες με καινοτόμους του τομέα FinTech** ώστε να παρέχουν τεχνολογικές λύσεις με την ταχύτητα που αναμένεται από την αγορά.

Ο Barry Benjamin καταλήγει:

“Οι διαχειριστές περιουσιακών στοιχείων χαίρουν εμπιστοσύνης από την πελατειακή τους βάση. Λαμβάνουν ήδη πολλά και σε βάθος δεδομένα και αποκομίζουν ουσιαστική γνώση η οποία εκτείνεται σε χρηματοοικονομικές και μη χρηματοοικονομικές πτυχές. Οποιοδήποτε μελλοντικό πρότυπο διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων θα πρέπει αναμφίβολα να διατηρήσει αυτήν την ανθρώπινη διάσταση.

“Εντούτοις, σε ένα συνεχώς πιο περίπλοκο κόσμο, όπου το γραφείο επενδύσεων μπορεί για παράδειγμα να πρέπει να αξιολογήσει περισσότερα από 200 διαφορετικά επενδυτικά προϊόντα για κάποιο πελάτη και όπου επίσης ο πελάτης γνωρίζει τις δυνατότητες της αυτοματοποιημένης τεχνολογίας στις επενδυτικές συμβουλές, η τεχνολογία θα είναι ζωτικής σημασίας για την καθημερινή δουλειά αλλά και για τις δυνατότητες ανάπτυξης της.

“Οι εταιρείες οι οποίες υιοθετούν και εκμεταλλεύονται τις ψηφιακές ευκαιρίες βρίσκονται πλέον σε θέση ισχύος για την επίτευξη πραγματικής και βιώσιμης μελλοντικής αξίας, συνδυάζοντας το τεχνολογικό και το ανθρώπινο κεφάλαιο.”

Σημειώσεις προς τους Εκδότες

*Η PwC ορίζει το FinTech ως ένα δυναμικό τμήμα αγοράς στο σημείο τομής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και τεχνολογικών τομέων όπου εστιασμένες στην τεχνολογία νεοφυείς επιχειρήσεις και επιχειρήσεις νεοεισερχόμενες στην αγορά εισαγάγουν καινοτομίες στα προϊόντα και στις υπηρεσίες τις παρεχόμενες επί του παρόντος από την παραδοσιακή βιομηχανία παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

**Robo: Αυτοματοποιημένες πλατφόρμες που παρέχουν συμβουλές διαχείρισης χαρτοφυλακίου σε αλγοριθμική βάση χωρίς την παρέμβαση χρηματοοικονομικών προγραμματιστών.

Η έκθεση της PwC, «[Sink or swim: why wealth management can't afford to miss the digital wave](#)», διερευνά τις προσδοκίες των HNWIs για τη διαχείριση περιουσιακών στοιχείων και την εκ μέρους τους χρήση της ψηφιακής τεχνολογίας στον χρηματοοικονομικό και μη χρηματοοικονομικό τομέα. Αξιολογεί τη στάση έναντι της ψηφιακής τεχνολογίας και της παροχής της στο πλαίσιο της βιομηχανίας διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων, παρουσιάζοντας τις ψηφιακές ευκαιρίες τις οποίες είναι απόλυτα ικανή να εκμεταλλευτεί. Εισαγάγει βραχυπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες στρατηγικές, τις οποίες ο τομέας θα μπορούσε να υιοθετήσει ώστε να καθιερώσει τις ψηφιακές λειτουργίες στις επιχειρηματικές του δραστηριότητες, στην επιχειρηματική νοοτροπία και στην δημιουργία αξίας.

Η έκθεση αντλεί στοιχεία από ποσοτική έρευνα με περισσότερους από 1.000 ιδιώτες μεγάλης οικονομικής επιφάνειας στην Ευρώπη, Βόρειο Αμερική και Ασία οι οποίοι διαθέτουν ποσόν μεγαλύτερο από US\$1 εκ. σε επενδύσιμα περιουσιακά στοιχεία, και επίσης, από ποιοτικές συνεντεύξεις με 100 συμβούλους πελατείας, Δ.Σ. εταιρειών διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων και καινοτόμους FinTech.



Στην PwC, στόχος μας είναι η δημιουργία κλίματος εμπιστοσύνης στην κοινωνία και η επίλυση σημαντικών προβλημάτων. Είμαστε ένα δίκτυο εταιρειών σε 157 χώρες με περισσότερα από 208.000 στελέχη που δεσμεύονται να παραδίδουν ποιοτικό έργο στις ελεγκτικές, φορολογικές και συμβουλευτικές υπηρεσίες που αναλαμβάνουν. Πείτε μας τι έχει αξία για σας και μάθετε ακόμα περισσότερα στην ιστοσελίδα μας www.pwc.gr.

Η επωνυμία 'PwC' αναφέρεται στο δίκτυο των εταιρειών μελών και/ή σε μία ή περισσότερες από τις εταιρείες μέλη, κάθε μία από τις οποίες αποτελεί μια ξεχωριστή νομική οντότητα. Για περισσότερες πληροφορίες παρακαλούμε επισκεφθείτε το www.pwc.com/structure.

© 2016 PwC. Με επιφύλαξη όλων των νόμιμων δικαιωμάτων