

News release FOR IMMEDIATE RELEASE

Press contacts:

Deloitte Luxembourg

Julie Vichi

Marketing & Communications

Tel: +352 451 452 130

lupress@deloitte.lu

Avaloq

Andreas Petrosino

Corporate Communications Manager

Tel: +41 58 316 26 86

Andreas.Petrosino@avalog.com

Deloitte and Avaloq release joint whitepaper dedicated to digital wealth advisory

In the whitepaper published this week, Deloitte and Avaloq combine their expertise and explain why different models of digital wealth advisory match different group of investors. The first step for wealth managers, however, is to clearly define their digitization strategy.

Luxembourg, 13 October 2017: As digital solutions are disrupting the financial services industry, new models of digital wealth advisory are emerging. Financial investments are no longer limited to affluent investors, and new, tech-savvy customers enter the scene with different expectations than the traditional financial investor. In this new landscape, wealth managers would need to adapt their approach and embrace digital solutions to serve the full range of customers. This is the context for Deloitte and Avaloq's joint whitepaper *Emerging models of digital wealth advisory*.

Robo-advisory is not for all

The whitepaper describes some of the most common models for digital wealth advisory, and suggests that the target group, the customer's investment philosophy, and expected service level are crucial components when defining the best advisory approach. While retail investors are sensitive to cost and looking for fully automated robo-advisory, mass affluent investors generally prefer to combine digital advisory with human interaction. High Net Worth Individuals, on the other hand, expect to have a personal relationship with their wealth manager and are less inclined to welcome digital models. The whitepaper highlights the importance for private banks and wealth managers to clearly define their strategy before they embark on their digital transformation.

"More and more wealth managers are investing in new technology and improve their digital offering to match their customer's expectations. What is important to bear in mind, however, is that a digital solution is as much about strategy that it is about technology. Without a

About Deloitte

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee ("DTTL"), its network of member firms, and their related entities. DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL (also referred to as "Deloitte Global") does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about for a more detailed description of DTTL and its member firms.

Deloitte provides audit, consulting, financial advisory, risk advisory, tax and related services to public and private clients spanning multiple industries. Deloitte serves four out of five Fortune Global 500® companies through a globally connected network of member firms in more than 150 countries bringing world-class capabilities, insights, and high-quality service to address clients' most complex business challenges. To learn more about how Deloitte's approximately 245,000 professionals make an impact that matters, please connect with us on Facebook, LinkedIn, or Twitter.

About Deloitte in Luxembourg

In Luxembourg, Deloitte consists of 94 partners and over 1,900 employees and is amongst the leading professional service providers on the market. For over 65 years, Deloitte has delivered high added-value services to national and international clients. Our multidisciplinary teams consist of specialists from different sectors and guarantee harmonized quality services to our clients in their field. Deloitte General Services, société à responsabilité limitée, is an affiliate of the Luxembourg member firm of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, one of the world's leading networks of professional services firms.

© 2017 Deloitte Luxembourg.

clear strategy, the investment may not give the desired result," explains Steve Hauman, Partner at Deloitte Luxembourg.

The whitepaper also illustrates the different options banks and wealth managers have when opting for robo-advisory, and explain the pros and cons of building the solution in-house, as opposed to working with established Fintechs or building on existing platforms.

"Technology enables multiple models of wealth advisory, and digital offerings play a crucial part when banks want to serve new markets. It is important to note, though, that a shift to technology-based solutions also requires a change in the company culture for a seamless client experience," comments Thibaut Jacquet-Lagrèze, Head of Group Marketing at Avaloq.

Matching tech and strategy

Avaloq, a leading finTech company providing banking software and Business Process as a service (BPaaS), and the global consulting firm Deloitte are combining their respective skillsets to share insights and guide banks and wealth managers in their ongoing transformation process. The whitepaper is the result of this work.

The whitepaper is available here:

<https://www2.deloitte.com/lu/en/pages/financial-services/articles/emerging-models-digital-wealth-advisory.html>

VERSION FRANCAISE

Deloitte et Avaloq publient un White Paper consacré au conseil patrimonial numérique

Dans leur White Paper paru cette semaine, Deloitte et Avaloq s'appuient sur leur expertise pour expliquer pourquoi les différents modèles de conseil patrimonial numérique correspondent aux divers groupes d'investisseurs. Néanmoins, la première étape pour les gestionnaires de fortune est de définir clairement leur stratégie de numérisation.

Luxembourg, le 13 octobre 2017 : Alors que les solutions numériques perturbent l'industrie des services financiers, de nouveaux modèles de conseil patrimonial numérique émergent. Les placements ne sont désormais plus réservés aux investisseurs fortunés, et de nouveaux clients ferrés dans la technologie entrent en scène, apportant avec eux des attentes bien différentes de celles des acteurs financiers traditionnels. Dans ce nouvel environnement, les gestionnaires de fortune devront revoir leur approche et saisir les solutions numériques afin de servir l'ensemble de leurs clients. C'est dans cette trame que s'inscrit le White Paper rédigé conjointement par Deloitte et Avaloq : *Emerging models of digital wealth advisory*.

Le robot-conseil ne convient pas à tout le monde

Le white paper décrit certains des modèles de conseil patrimonial numérique les plus courants, suggérant par ailleurs que le groupe cible, la philosophie d'investissement du client et le niveau de services attendu sont des éléments cruciaux lorsqu'il s'agit de définir la meilleure approche de conseil. Là où les investisseurs particuliers tiennent compte des coûts et recherchent un robot-conseil entièrement automatisé, la clientèle aisée (*mass affluent*) préfère généralement combiner conseils en ligne et contacts humains. Les individus

fortunés, quant à eux, s'attendent à nouer une relation personnelle avec leur gestionnaire de fortune et sont moins enclins à adopter les modèles numériques. Le white paper souligne l'importance pour les banques privées et les gestionnaires de fortune de définir clairement leur stratégie avant de se lancer dans leur transformation numérique.

« Les gestionnaires de fortune sont de plus en plus nombreux à investir dans les nouvelles technologies et à améliorer leur offre numérique afin de répondre aux attentes de leurs clients. Il faut toutefois garder à l'esprit que, pour une solution numérique, l'aspect stratégique est aussi important que l'aspect technologique. Sans une stratégie claire, l'investissement pourrait ne pas avoir le résultat escompté », explique Steve Hauman, Partner chez Deloitte Luxembourg.

Le white paper présente également les différentes options qui s'offrent aux banques et aux gestionnaires de fortune lorsqu'ils choisissent le robot-conseil, et expose le pour et le contre d'une solution élaborée en interne, par rapport à une collaboration avec des FinTechs établies ou à l'utilisation de plates-formes existantes.

« La technologie permet d'établir plusieurs modèles de conseil patrimonial, et l'offre numérique joue un rôle crucial lorsqu'une banque veut toucher de nouveaux marchés. A noter toutefois que le passage à des solutions basées sur la technologie nécessite également un changement de culture d'entreprise pour assurer une expérience sans heurts au client » commente Thibaut Jacquet-Lagrèze, Head of Group Marketing chez Avaloq.

Technologie et stratégie vont de pair

Avaloq, une FinTech de premier plan qui fournit des logiciels bancaires et des services de gestion des processus métiers dans le cloud (*Business Process as a service, BPaaS*), et Deloitte, entreprise de consulting internationale, rassemblent leurs forces afin de partager leurs perspectives et orienter les banques et les gestionnaires de fortune dans leur processus de transformation actuel. Ce white paper est le fruit de ce labeur.

Pour en savoir plus, visitez :

<https://www2.deloitte.com/lu/en/pages/financial-services/articles/emerging-models-digital-wealth-advisory.html>