

L'EVOLUZIONE DELLA FIDUCIA

Come cambiano le esigenze dei clienti al tempo dell'AI



Nell'era dell'intelligenza artificiale e dei dati istantanei, il concetto di "mandato fiduciario" non perde valore, ma si eleva. **L'AI non sta sostituendo le società fiduciarie**, sta agendo da catalizzatore, polarizzando le esigenze dei clienti verso tecnologia e altissima consulenza umana.

4 MACRO AREE DI INTERESSE



TRASPARENZA NORMATIVA

I clienti cercano partner capaci di garantire la gestione fiduciaria della titolarità formale garantendo la riservatezza in conformità con i presidi di trasparenza richiesti.



EFFICIENZA FISCALE

I clienti evidenziano un forte bisogno di semplificazione amministrativa. Delegare la complessità fiscale a un sostituto d'imposta vigilato permette loro di concentrarsi sul valore dell'asset.



GOVERNANCE AZIENDALE

L'imprenditore del 2026, per trovare soluzioni strutturali per la propria azienda, vuole:

- Patti di sindacato
- Escrow Agreement
- Piani di Stock Option digitalizzati



INNOVAZIONE E RELAZIONE

L'uso della tecnologia consente di aumentare l'efficienza operativa e la qualità del servizio. Gli strumenti digitali supportano l'operatività, ma sono le persone a governare il servizio.



SIMON
FIDUCIARIA