

# Cogito ergo sum, dai chatbot ai roboadvisor

L'INDUSTRIA FINANZIARIA, FIN DALL'AVVENTO DELLA DIGITALIZZAZIONE, HA INIZIATO UN PERCORSO DI RADICALE TRASFORMAZIONE DEI PROCESSI PUNTANDO ALL'AUTOMAZIONE, ALLA SMATERIALIZZAZIONE, ALLA CENTRALITÀ DEL DATO E ALLA SEMPLIFICAZIONE DEI PAGAMENTI

Con il permanere dei bassi tassi di interesse e la forte trasformazione post MiFID 2, il wealth management è forse uno degli ambiti a maggiore spinta innovativa. In questo ambito, robotica e intelligenza artificiale stanno caratterizzando il percorso evolutivo in quanto la natura dinamica e non lineare dei mercati finanziari, unitamente al complesso processo decisionale di investimento in asset class differenzia-

te, si prestano molto bene all'utilizzo di modelli matematico-statistici.

## I tre obiettivi

Inoltre la parola chiave nel wealth management è Consulenza e quest'ultima si fonda su tre fondamentali obiettivi di mercato, che robotica e intelligenza artificiale rendono fruibili:

- Imparzialità: in un mercato che ha vissuto momenti di importante crisi di fiducia da parte dei risparmiatori, l'algorithmica può svolgere un ruolo di "consulente" imparziale;
- Efficienza: l'automazione che la robotica abilita, consente di ottenere livelli di efficienza operativa altrimenti inimmaginabili, abilitando un contenimento dei costi;
- Trasparenza: essendo l'algorithmica svincolata da complesse logiche di compensation e di gestione operativa, la relazione con l'investitore può risultare più semplice e comprensibile.

## Un nuovo modello di business

La robo-advisory rappresenta un vero e proprio modello di business, talvolta alternativo, più spesso integrativo, della consulenza tradizionale, mentre con la robo-4-advisory si parla di strumenti che aiutano il consulente finanziario a individuare e consigliare le migliori opportunità. La nuova sfida da cogliere riguarda la convergenza

fra tecnologie cognitive, tipiche del conversational banking, e la potenza di calcolo del machine learning, così da rendere ancor più fruibili in modalità self-service i processi di consulenza finanziaria robotizzata.

## La robotica parte dal back office

In CSE stiamo puntando, già da qualche anno, sulle potenzialità della robotica come fattore di efficienza dei back office della finanza, secondo un approccio che consenta alle banche clienti di minimizzare i costi di servizio. In modo particolare per le banche private, puntiamo all'eccellenza nel mondo della consulenza investimenti, sviluppando una piena digitalizzazione dei processi di gestione del risparmio, una completa automazione dei processi, una consulenza robotizzata basata sull'utilizzo dell'artificial intelligence a supporto delle scelte di investimento. Pensiamo che questo percorso evolutivo, ad alto tasso di innovazione, possa combinare expertise interna in ambito tecnologico e finanziario e soluzioni FinTech ad elevata componente innovativa, garantendo una disponibilità in tempi rapidi di soluzioni di elevata qualità.



Floriano Dian,  
Dirigente  
Responsabile Area  
Sistemi Informativi  
di CSE

Floriano Dian  
Dirigente Responsabile Area  
Sistemi Informativi di CSE