

Nuovi scenari per il Private Banking: tra rischi, opportunità di mercato e innovazione digitale

Fare leva sui dati e sull'innovazione digitale per affrontare nuovi rischi e opportunità nell'industria del private banking e del wealth management

AIPB prevede che a fine anno la ricchezza investibile delle famiglie, con asset superiori a 500mila euro, dovrebbe recuperare gran parte del calo registrato nel 2022, attestandosi intorno ai 1.300 miliardi di euro, con un incremento di 5 punti percentuali. Per questo mercato si presentano rischi e opportunità: per entrambi, sarà fattore critico di successo, la leva della innovazione tecnologica e digitale.

Data Quality per la gestione dei Rischi di Mercato

Sul fronte dei rischi gli investitori devono affrontare uno scenario incerto, caratterizzato dal conflitto in Ucraina e da quello più recente in Medio Oriente, da tensioni Cina-USA che nascono dalla competizione economica e tecnologica e da un'inflazione rilevante che le Banche Centrali stanno

cercando di governare utilizzando la leva monetaria; in questo contesto le strategie di investimento sono: cautela nel processo e selezione nella qualità degli investimenti. Una estrema qualità e tempestività dei dati è uno dei fattori abilitanti.

Interazione digitale e Data Intelligence per la gestione delle opportunità di mercato

Sul fronte delle opportunità, emergono due driver rilevanti. In Italia ci sono circa 700mila famiglie classificabili come Clientela Private e una quota del 30% di queste non si avvale, per la gestione della propria ricchezza investibile, di un servizio di Private Banking. Inoltre, c'è una clientela emergente di età inferiore ai 45 anni, quella della generazione nativa digitale che manifesta una forte preferenza per i canali e le interazioni digitali con la propria banca e il proprio gestore. Queste tendenze danno vita a un modello di funzionamento ibrido, ove la componente di interazione digitale non prescinde da una interazione personale per le decisioni più complesse e rilevanti. La crescita di nuovi segmenti di clientela cambia anche le priorità del modello di offerta di prodotti e servizi Private, privilegiando gli asset ESG, i Private Equity e le soluzioni Previdenziali.

La risposta proattiva e concreta della innovazione digitale del gruppo CSE

Il gruppo CSE, con la flessibilità e visione di business che lo contraddistinguono, ha

intercettato in anticipo questi importanti trend, investendo in competenze specifiche nel Private Banking e parallelamente nelle tecnologie innovative che accelerano la realizzazione dei cambiamenti e consentono ai propri clienti l'adozione di un modello "Fully Digital e Human Powered". Sono i significativi investimenti nelle APIs platforms che permettono di costruire servizi al passo della domanda e gestire ogni tipo di carico di lavoro interno ed esterno, in un ambiente sicuro e integrato. I Data Lakes innovativi a loro volta sono fondamentali per una gestione completa, veloce e priva di errori dei dati della clientela e del mercato, anche a supporto degli strumenti digitali di Intelligenza Artificiale Generativa. Migliorare i processi e i servizi al cliente con l'Intelligenza Artificiale significa passare, ad esempio, da categorizzazioni manuali delle richieste dei clienti a modelli di IA., con la gestione di migliaia di parametri e di dati reali della clientela e dei servizi, per fornire risposte immediate e di qualità (da 3 settimane a 15 minuti per analizzare una richiesta precisa al 91% della categorizzazione). Il gruppo CSE sta già realizzando tutto ciò, in collaborazione con primarie realtà di Private Banking italiane, con la profonda convinzione che questo sarà il futuro, tra nuove esigenze e nuove soluzioni.



@ Stefano Brioschi,
Responsabile
Divisione Finanza
di CSE

Stefano Brioschi,
Responsabile Divisione Finanza di CSE