

# La strategia di CSE per un ecosistema bancario evoluto nel PB e WM

Gestire i patrimoni dei clienti Private è un compito delicato, che richiede un modello di servizio unico, di altissimo livello, con competenze distintive, che non può più fare a meno di confrontarsi con la tecnologia e il digitale

La componente finanziaria della ricchezza delle famiglie italiane continua a crescere a un ritmo sostenuto (+3% annuo) raggiungendo un totale di ricchezza investibile ("ricchezza finanziaria") di 3.587 miliardi di euro: il 38% di questa ricchezza finanziaria è attualmente costituita dai Depositi, il 16% in Titoli, con Fondi Comuni (24%) e Vita (22%) in crescita percentuale. Oltre il 74% della ricchezza finanziaria si concentra nel cluster di clientela Over 55 e ben il 32% tra gli Over 74.

## Una offerta "democratizzata"

Cresce quindi l'interesse sul Wealth Management: le banche commerciali riservano sempre più spazio nella loro offerta alla clientela Private, mentre nuovi player si affacciano sul mercato del Wealth Management per arricchire l'offerta di nuove soluzioni, più dinamiche e innovative: in qualche modo la "democratizzano" per una clientela più ampia e più giovane, offrendo in parallelo strumenti altamente sofisticati per il "longevity stream" e la clientela ad alto patrimonio.

Le banche commerciali puntano a offrire strumenti più evoluti dei Depositi e Titoli alla loro clientela Mass, Affluent

e Private; le Banche Rete, che nascono con la clientela Private, possono allargare agli Affluent creando nuovi prodotti personalizzati per formulare offerte innovative allargate al ramo Vita e alla copertura dei rischi dei nuclei familiari. Anche la restante ampia comunità del Wealth Management, gli Asset Managers, i Family Office, le Banche Digital First e i Players adiacenti vivono una fase di grande trasformazione.

## Il ruolo della tecnologia

In tale contesto, la tecnologia rappresenta un fattore competitivo e il CSE ha accettato questa sfida già 3 anni fa, creando la Divisione Finanza, con una gestione innovativa delle Banche Private e avviando, a partire dall'anno scorso, un grande progetto Wealth Management per tutti i suoi clienti (Banche di ogni livello, Commerciali e di Rete, Private e Digital, fino agli Asset Managers specializzati), che polarizzerà i più elevati investimenti del Gruppo, sia in capabilities funzionali sia tecnologiche. Spinte esterne e interne si compongono come drivers per questa strategia di business. E le banche hanno ben capito le poten-

zialità del mercato del Wealth Management e il valore di una piattaforma di offerta evoluta alla propria clientela in sinergia con i prodotti tradizionali, sfruttando, con la tecnologia e gli algoritmi più evoluti, i dati già esistenti.

## Il programma di legacy modernization

I nuovi regolamenti, target inizio 2027, portano inoltre una rinnovata attenzione verso il catalogo prodotti e la prestazione di servizi, con l'obiettivo di anticipare, con soluzioni efficienti, l'entrata in vigore dei nuovi provvedimenti normativi e consentire alle banche clienti di fare nuovo business. Questo è uno degli obiettivi primari del CSE nell'ambito del progetto Wealth management in corso e, nei prossimi anni, sarà focalizzato anche sull'aumentare il livello di servizio of-



@ Stefano Brioschi,  
Responsabile  
Finanza di CSE

ferto, sulla introduzione di nuovi prodotti e funzionalità, e sulla ottimizzazione della macchina operativa attraverso un programma di “legacy modernization”. La nuova Suite punta infatti ad aumentare il livello di servizio offerto a tutti i clienti attraverso la riduzione del time-to-market di nuovi prodotti finanziari, assicurativi e previdenziali, ampliando la gamma di offerta dal finanziario a tutta la componente assicurativa nell’ambito della consulenza olistica, che si traduce in una opportunità per dare concretezza al modello di Banca-Insurance.

### L’evoluzione della consulenza

La consulenza Wealth Management sarà poi olistica, ossia sarà possibile avere una visione complessiva del patrimonio del cliente, anche se detenuto presso intermediari terzi, utilizzando le facoltà della normativa Open Finance, per abilitare una consulenza complessiva totale (finanziaria, assicurativa, previdenziale, real estate, se necessario). Per il Banker che utilizza la Piattaforma Wealth Management sarà possibile accedere al calcolo della Redditività Ex-Ante, anche attraverso la verifica accentrata del target market, al Reporting evoluto e personalizzato, intuitivo e veloce, alla Profilazione della Comunicazione in virtù degli specifici portafogli e prodotti, anche attraverso l’utilizzo di strumenti di Generative AI. I Pilastri costitutivi della nuova Piattaforma Wealth Management di CSE sono infatti: l’Intelligenza Artificiale, la digital innovation, i nuovi prodotti e servizi, e la normativa.

### L’AI per il wealth management

Per quanto riguarda l’Intelligenza Artificiale, il CSE ha attivato nuovi cantieri di implementazione che, attraverso l’utilizzo della AI, semplificano le attività delle banche, che possono disporre di



Una delle sedi del Gruppo CSE

un patrimonio informativo utile nella gestione delle proprie attività e di quelle della clientela. Ad esempio, è presente l’Assistente virtuale per la sintesi di documenti e il supporto Normativo, l’OCR per il riconoscimento caratteri, l’early warning, l’analisi operazioni inattese AML e il nuovo servizio antifrode.

Anche nella consulenza finanziaria, l’AI Generativa renderà possibile, attraverso la Piattaforma WM, l’analisi del patrimonio, le sue performance storiche e puntuali, la determinazione della fiscalità attesa, le proposte di consulenza multipla, la consulenza avanzata, la consulenza di portafoglio e, infine, la gestione dei prodotti assicurativi. Il progetto, articolato in fasi, prevede benefici progressivi, a partire da inizio 2026, e si concluderà nel corso del 2027.

A corollario degli interventi in area Wealth Management, grande rilevanza in CSE avranno le soluzioni di Intelligenza Artificiale e di digital innovation, con interventi già in cantiere lungo la catena del valore (app mobile, nuovo Corpora-

te Banking, transizione da Secure Call a Token, nuovo servizio di anti-spoofing telefonico, Marketing Automation, Digital Credit, per la domanda di finanziamento e la rateizzazione dei movimenti di conto) e altri di prossima attivazione (Portale del Credito, nuova piattaforma estero, nuova strategia in ambito di gestione dei dati).

### Differenti dai competitor

L’analisi dei competitor ha evidenziato un approccio puramente tecnologico in ambito wealth management, che prescinde da una profonda conoscenza del settore, dei prodotti, della normativa e fiscalità italiana. CSE, con il suo DNA bancario, sta invece seguendo un approccio diverso: un team composto dai migliori specialisti funzionali e banche clienti, insieme al supporto dei migliori consulenti sul mercato in questo settore, innestati sulla leva tecnologica.

**Stefano Brioschi,**  
*Responsabile Finanza di CSE*