



## ***15 maggio 2019 - Wealth-Tech***

### ***L'innovazione a supporto dei financial needs & advisory***

In un mondo complesso segnato dalla interdipendenza dei mercati finanziari e dalla loro volatilità, la gestione del risparmio passa innanzitutto dalla sua difesa e dall'allocazione nell'economia reale per lo sviluppo della società in cui vive il risparmiatore. L'aspetto finanziario, nella gestione del risparmio, si trasforma nella gestione del patrimonio per accompagnare le famiglie nel loro ciclo di vita.

In questo scenario la **nuova tecnologia finanziaria** si pone come uno strumento indispensabile per dare supporto a tutti coloro che affiancano i clienti per le loro scelte finanziarie e patrimoniali.

La **robo advisory**, ovvero l'utilizzo di metodologie basate su piattaforme digitali, che in maniera olistica intrecciano dati, analisi qualitative e quantitative, risulta ormai indispensabile; al gestore deve rimanere il tempo necessario per migliorare la qualità del rapporto con la clientela sollevandolo così dagli impegni amministrativi.

\*\*\*

Nel corso dei lavori, preceduti dall'intervento di **Marco Oriani**, Ordinario di Economia degli Intermediari Finanziari dell'Università Cattolica di Milano e da quello di **Daniela Costa**, componente dell'Ufficio Studi Economici di Consob, sono state presentate ben sei esperienze sull'utilizzo di metodologie **wealth-tech** a supporto dei **financial needs & advisory**.

\*\*\*

Per **Marco Oriani** *“Il nuovo ruolo del consulente finanziario tra wealth-tech e innovazioni regolamentari”*

*è oggi orientato a un supporto alla clientela che va oltre la attività di asset allocation. Il processo di pianificazione finanziaria prima, e di wealth management poi, è infatti finalizzato non solo alla costruzione di portafogli efficienti, ma anche all'ottimizzazione di aspetti legati alla fiscalità, all'azienda, al passaggio generazionale della ricchezza, al patrimonio immobiliare ecc. In definitiva, una visione olistica della ricchezza e del patrimonio del cliente.*

\*\*\*

La tutela degli investitori *retail* rimane un presidio fondamentale nell'azione della Consob; **Daniela Costa** ne ha tracciato i confini rispetto al crescente utilizzo della “consulenza automatizzata”. Secondo una ricerca del 2018 di PwC, citata nella presentazione, il tasso di crescita stimato per l'Italia supera il 70% con *asset under management* gestiti tramite robo advisor che potrebbero raggiungere i 1.620 milioni di dollari nel 2022. All'interno del piano d'azione sul FinTech della Commissione europea la Consob ha sviluppato una serie di attività quali (i) la partecipazione al Tavolo FinTech istituito dal MEF, (ii) la pubblicazione, dal 2017, di una serie di documenti “Collana FinTech” redatti con la collaborazione di 15 Atenei e 70 docenti e (iii) l'istituzione, nel 2018, di uno *Steering Committee per ricerca, analisi e formulazione di proposte operative che favoriscano lo sviluppo tecnologico senza compromettere la stabilità del sistema finanziario e la tutela dei risparmiatori*.



“Creare valore oltre il rendimento”: questo l’obiettivo che si è posto il gruppo UBI Banca. Nella presentazione illustrata da **Rossella Leidi**, Vice Direttore Generale e Chief Wealth and Welfare Officer, viene delineato il percorso che il gruppo ha sviluppato negli ultimi anni: nel biennio 2017/2018 si è provveduto al disegno e sviluppo degli interventi di adeguamento normativo legato alla MIFID II ed allo sviluppo di un modello di “nuova consulenza evoluta” sia finanziaria e non. Nell’anno in corso si è avuto l’avvio della “nuova consulenza evoluta” disegnata e sviluppata secondo un modello di consulenza nella quale deve trovare posto il concetto di "sostenibilità finanziaria" ovvero che si ponga attenzione al ciclo di vita ed alle esigenze prospettiche della clientela. A supporto di un progetto complesso ed innovativo la banca si è dotata di una piattaforma di «Global Advisory» al fine di realizzare una gestione più efficace del patrimonio informativo posseduto dalla banca.

\*\*\*

Private banking e Fintech: due mondi o uno? Il caso di Banca Profilo con Tinaba; ovvero le possibili sinergie tra una banca e chi si definisce una “non banca”. Tinaba è l’acronimo di “**this is not a bank**”.

**Fabio Candeli** – Amministratore delegato di Banca Profilo, ha raccontato il progetto che ha fatto incontrare due realtà, apparentemente assai distanti tra loro; da una parte una banca private ovvero servizi per una clientela *affluent* e dall’altra una finTech che ha realizzato un prodotto per una clientela giovane e mediamente poco *affluent*. “*Il progetto nasce con un tandem di attori necessari e sufficienti alla realizzazione della sua missione: da un lato è un soggetto non autorizzato che agisce come killer application (Tinaba) e dall’altro è la banca, ovvero un soggetto autorizzato.* Ecco allora che il progetto di Banca Profilo in Tinaba è la porta d’accesso preferenziale al mondo degli investimenti per una nuova generazione di risparmiatori: smart, consapevoli, informati.

\*\*\*

L’esperienza di Banca Generali è stata presentata da **Generoso Perrotta**, Head of Financial Advisory in Banca Generali. “*Il wealth management di Banca Generali si sostanzia in un insieme di servizi in grado di supportare il consulente durante l’intero processo consulenziale facilitandone l’operatività dispositiva*”. Sono quattro i profili su cui si sviluppano i servizi alla clientela di Banca Generali: il profilo finanziario, quello del *real estate*, la *family protection* ed i servizi *corporate*. A supporto dei consulenti Banca Generali ha introdotto nel suo modello organizzativo una piattaforma automatizzata (*robot for advisory*) che monitora i portafogli ed individua soluzioni d’investimento personalizzate ed una piattaforma di trading professionale, in collaborazione con Saxo Bank. Essere primi nel mercato del Digital Wealth Management, questo l’obiettivo di Banca Generali.

\*\*\*

Banca Mediolanum: il modello multi-canale per creare valore per il cliente partendo dalle esigenze di base, come la messa a disposizione di un network di ATM, per arrivare al servizio avanzato di consulenza attraverso le attività di ben 4,200 *Family Bankers*. **Vittorio Gaudio**, Direttore Asset & Wealth Management di Banca Mediolanum, ha declinato le quattro aree di applicazione delle soluzioni FinTech (i) sulla conoscenza e profilazione della clientela attraverso l’utilizzo dei Big Data, (ii) sulla costruzione di un portafoglio efficiente mediante strumenti di



Asset Allocation, (iii) sulla gestione tattica delle fasi di mercato mediante le piattaforme di Trading ed infine (iv) sulla selezione dei prodotti, per la composizione dei portafogli, mediante una metodologia di scoring proprietaria ossia di Fund Advisory.

Per **Monica Di Luccio**, Responsabile Marketing di Intesa SanPaolo Private Banking “*Gli strumenti tecnologici possono supportare l’operatività e il monitoraggio, ma nel private banking il valore dell’uomo nella relazione e nella capacità di interpretazione resta un punto fermo insostituibile*”. Se questa è la visione di *private banking*, il modello di offerta basato sulla consulenza *tailor made* vede le piattaforme tecnologiche a supporto della consulenza affiancate da una apposita App dedicata agli investimenti che, ovviamente, si differenzia da quella dedicata al tradizionale *banking*.

I requisiti per l’APP del Private Banking sarà dunque caratterizzata da profili di *design e usability*, integrata con la piattaforma di gestione, dovrà erogare servizi a valore aggiunto e conterrà infine *tools di wealth management*.

\*\*\*

“*La sfida principale è quella di far evolvere il sistema delle imprese verso un assetto coerente con le nuove regole del mercato*” poiché “*piccolo non è così bello*”. Per **Andrea Crovetto**, Chief Executive Officer di Epic SIM, la sfida è proprio quella di dare supporto alle imprese italiane e dunque le PMI hanno bisogno di consulenti per sfruttare al meglio le nuove regole del gioco attraverso finanziamenti di medio e lungo periodo.

L’ingente stock di risparmio privato italiano deve, secondo gli intendimenti di Epic SIM, trasformarsi in finanza a medio termine per investimenti industriali e dunque per la crescita delle PMI; generare maggiore occupazione e nuova ricchezza per (ri)alimentare lo stock di risparmio. In questo contesto gioca un ruolo chiave la tecnologia e le piattaforme finTech per ridurre i costi fissi di ingresso al mercato per le imprese.

\*\*\*