

Il Robo. Consigliere del banker

IL ROBO FOR ADVISORY CONTINUA A EVOLVERSI GRAZIE ALLA TECNOLOGIA E ALL'OPEN BANKING. UNO STRUMENTO CHE, AL FIANCO DEL BANKER, OFFRE UN VALORE AGGIUNTO ANCHE ALLA RELAZIONE CON L'INVESTITORE

È abilitatore, facilitatore e, soprattutto, consigliere del banker. Parliamo del Robo, quello for Advisory per la precisione, ovvero «un sistema neutro di supporto alle decisioni, che mette a disposizione le informazioni dei bisogni del cliente e li sposa con l'universo di strumenti, proponendo il mix ideale secondo strategie e obiettivi – spiega Fabio Arimburgo, Product Manager Finanza e Normativa Cedacri. E si inserisce in un contesto odierno dove è fondamentale creare un rapporto di fiducia e mantenere i clienti esistenti, soprattutto nella relazione digitale».

Come lavora il Robo4Advisory

Criteri oggettivi, dati statistici, motori sofisticati per analizzare e proporre opportunità di business sono i fondamentali del Robo for Advisory. «Tutte le informazioni e gli scenari sono messi a disposizione del banker che – sottolinea Arimburgo –, con la sua esperienza, indirizza la scelta del cliente proponendo più alternative e prodotti equivalenti».

Il valore aggiunto per la relazione

Non solo, il Robo for Advisory ha un

grande valore aggiunto nella relazione tra cliente e banker. «Un sistema che sa analizzare i prodotti e che, istruito dal know how e dalle scelte del banker, arriva alla proposta più adatta è un valore aggiunto e consolida fiducia, trasparenza e massimizza la capacità di azione e la competenza personale – precisa Arimburgo. Inoltre, grazie alla capacità di monitoraggio continuo dell'investimento, si possono mettere in atto aggiustamenti tempestivi e ribilanciamenti quando le condizioni iniziali mutano o si presentano nuove opportunità. Tutto ciò incrementa la proattività del banker e sottolinea la cura degli investimenti del cliente».

Continuo rinnovamento tecnologico

Il Robo è una tecnologia in pieno sviluppo. E oltre a supportare i banker nelle proposte di investimento, oggi si è arricchito di sistemi che, per esempio con la PSD2, offrono una visione completa del patrimonio del cliente. «Altri sistemi, invece, consentono il monitoraggio dei portafogli per verificare l'aderenza normativa con le caratteristiche dell'investitore e per analizzare scostamenti e suggerire azioni correttive – aggiunge Arimburgo. Con il Robo si possono generare proposte di investimento da inviare digitalmente ai clienti o attivare sistemi di condivisione integrati con i tool Wealth per la relazione a distanza».

Parla con il Robo

Oggi si può anche parlare con il robo, grazie a sistemi interrogabili con linguaggio naturale, che «forniscono statistiche



Fabio Arimburgo,
Product Manager Finanza e Normativa Cedacri

di mercato – chiarisce Arimburgo. Ad esempio si può chiedere: “dimmi i primi 3 titoli con maggiore capitalizzazione della borsa di Tokio”. È possibile richiedere il ranking dei portafogli dei clienti che hanno avuto le migliori performance e condurre comparazioni di elementi, oltre a generare report on demand».

Due linee evolutive

Anche il Robo rincorre il trend “dati+Tool&Know-how” per modellare la user experience. «Ma ci sono due linee evolutive on top a quella regolamentare: una va nella direzione di migliorare la conoscenza dei comportamenti del cliente e del suo patrimonio e all'ampliamento della capacità di proposizione di strumenti di investimento. Pensiamo all'ambito previdenziale, all'investimento immobiliare, all'integrazione di informazioni ESG per investire in aziende sostenibili – conclude Arimburgo. La seconda è il Robo-Advisory, che propone investimenti da sottoscrivere ed eseguire in autonomia. Il target è differente: una fascia di clientela potenzialmente nuova che inizia ad affacciarsi al mondo investment. Stanno nascendo diverse piattaforme di questo tipo e cattureranno fette significative del risparmio».

G.C.