

# Compliance e mobilità: un nuovo approccio nel private

PIENO RISPETTO DELLE NORMATIVE MIFID. PORTAFOGLI DI INVESTIMENTO AD HOC, CREATI SULLE REALI ESIGENZE DEI CLIENTI E SUI LORO OBIETTIVI DI PERFORMANCE. E UNA PIENA INTEGRAZIONE MULTICANALE DI TUTTO IL CICLO CONSULENZIALE CUI OGGI NECESSITA LA CLIENTELA DI ALTO PROFILO. È SU QUESTE CARATTERISTICHE CHE CEDACRI HA CREATO LA SUA NUOVA SOLUZIONE PER IL PRIVATE BANKING

Una piattaforma integrata e multicanale per il private banking. Capace di garantire agli operatori del settore una operatività costantemente in linea con le normative finanziarie. E la proposta di portafogli di investimento ad personam grazie a un sistema comparativo in grado di confrontare il portafoglio reale del cliente, e i suoi obiettivi di performance, con un portfolio ideale. Una soluzione ideata da Cedacri che ha le sue fondamenta nel sistema informativo di back end della stessa azienda e guarda all'innovazione non solo operativa ma anche rela-

zionale: promotori e private banker potranno dialogare con i clienti anche al di fuori della sede, grazie a strumenti per la consulenza in mobilità. «Un progetto avviato un anno fa, dopo aver raccolto le esigenze delle nostre banche clienti – racconta Roberto Manini, Responsabile Direzione Gestione Clienti e Sviluppo Commerciale di Cedacri. Banche sia private sia retail che negli ultimi anni stanno guardando con sempre maggiore interesse alle esigenze della clientela ad alto patrimonio, cercando di delineare offerte e servizi esclusivi, di qualità e, soprattutto, personalizzabili».

## Multicanalità e valorizzazione dell'advisory

Una evoluzione del private banking che si deve però basare su due pilastri fondamentali, segnalati a Cedacri sia dalle banche clienti sia da una indagine di mercato. «Un approccio multicanale alla clientela, che permetta di assistere il cliente in modo ottimale sul canale che preferisce – dichiara Manini – e strumenti mirati ad affinare e valorizzare l'advisory».

## User experience mobile per il private

Da un lato, quindi, si guarda al cliente, permettendogli di comprare e vendere titoli su qualsiasi piattaforma: internet banking, mobile banking o fianco a fianco con il promotore, mettendo in campo anche soluzioni di firma elettronica avanzata. E di ricevere informazio-



Roberto Manini, Responsabile Direzione Gestione Clienti e Sviluppo Commerciale di Cedacri

ni di qualità: reportistiche avanzate e dettagliate, sempre a portata di mano su tutti i canali di accesso. «Una user experience innovativa va offerta anche al private banker – aggiunge Manini – che, grazie a un applicativo di front-end nativamente multicanale creato da Objectway, può erogare consulenza tramite tablet. Tutto avviene quindi anche in mobilità: il private banker può analizzare il portafoglio del cliente da vari dispositivi, oltre che dalla sede, selezionare le proposte di investimento più adatte a ciascun profilo e concludere via mobile anche le compravendite di titoli, grazie alla firma elettronica avanzata».

## Un algoritmo per creare portafogli modello

Per proporre al cliente investimenti di qualità e, soprattutto, personaliz-

“

IL PROMOTORE, O IL PRIVATE BANKER, NON PUÒ SBAGLIARE: OGNI INVESTIMENTO PROPOSTO È SEMPRE ALLINEATO AL PROFILO DEL CLIENTE E ALLA NORMATIVA VIGENTE

”

zati in base ai suoi obiettivi di rendimento, Cedacri ha scelto inoltre di integrare nella piattaforma un elemento innovativo: algoritmi di calcolo che supportano gli advisory desk nel creare portafogli modello da mettere a disposizione poi sulle varie piattaforme multicanale utilizzate dai promotori. «Questa tecnologia, sviluppata da Deus Technology, permette al promotore di fare un raffronto avanzato tra i desiderata di investimento del cliente, il suo portafoglio reale e quello che dovrebbe essere il portfolio più adatto al suo profilo: una cernita tra tanti strumenti finanziari, selezionati attraverso parametri personalizzabili dagli specialisti dell'advisory desk

per costruire set completi di portafogli modello improntati alla dinamicità – chiarisce Manini. Quanto definito dagli uffici di advisory viene poi reso disponibile nella tradizionale postazione di lavoro del private banker, senza sconvolgere le architetture bancarie pre-esistenti».

### Investimenti sempre conformi alle normative

Il portafoglio “quasi perfetto”, tuttavia, è solo una delle nuove sfide del private banking. All'innovazione tecnologica è richiesto anche di tenere il passo con le normative in ambito finanziario. Tema caro agli istituti di credito, che si ritrovano a dover aggiornare, di volta in volta, i propri strumenti all'arrivo di nuove regolamentazioni nazionali ed europee. «Per questo motivo abbiamo reso la soluzione sempre perfettamente compliant – precisa Manini. Il promotore, o il private banker, non può sbagliare: ogni investimento proposto è sempre allineato al profilo del cliente e alla normativa vigente, grazie a un sistema di back office costantemente aggiornato sulle nuove regolamentazioni in campo finanziario. Nel caso in cui il promotore voglia quindi far sottoscrivere un investimento non compliant, o contrario a

quanto predisposto dalla direzione bancaria stessa, l'applicativo impedirà di procedere oltre, segnalando al gestore la necessità di rivedere il portafoglio, in conformità con quanto richiesto».

### L'interesse delle banche

Una proposta che ha già attirato l'attenzione di diverse banche, tanto che due realtà clienti di Cedacri sono partite con un pilota per testare la soluzione. Ma molte altre seguiranno, non appena la piattaforma sarà in distribuzione. «Per l'estate la soluzione sarà in roll out definitivo – conclude Manini. Altre cinque realtà del segmento private banking che attualmente non sono nostre clienti hanno mostrato interesse per la soluzione: si tratta di istituzioni con una grande capacità di relazionarsi con i propri clienti per i rapporti fiduciari che hanno saputo costruire, ma che hanno avuto difficoltà finora a trovare un partner che le aiuti a coniugare in modo solido compliance ed eccellenza di servizio».

G.C.

“

IL PRIVATE BANKER PUÒ ANALIZZARE IL PORTAFOGLIO DEL CLIENTE DA VARI DISPOSITIVI, SELEZIONARE LE PROPOSTE DI INVESTIMENTO PIÙ ADATTE A CIASCUN PROFILO E CONCLUDERE VIA MOBILE ANCHE LE COMPRAVENDITE DI TITOLI

”

