

Trasformazione digitale, un percorso che continua

DALLA MIFID2 ALL'APPROCCIO BASATO SUL RISCHIO, ALL'OPEN BANKING: IL PRESENTE E IL FUTURO DELLA STRATEGIA CEDACRI RACCONTATI DALL'AMMINISTRATORE DELEGATO CORRADO SCIOLLA

«Ci stiamo addentrando in un periodo di radicale cambiamento, che rappresenta un unicum nella storia del mercato bancario, caratterizzato da innovazioni tecnologiche sempre più 'aperte' e da una normativa sempre più stringente», afferma Corrado Sciolla, Amministratore Delegato di Cedacri, prima di iniziare la disamina dei temi cogenti che stanno interessando la sua società. In questo contesto, sfide e opportunità di business si alternano senza soluzione di continuità, stimolando uno sviluppo delle banche. «È l'Open banking la vera opportunità per il nostro mercato. La normativa PSD2 sta guidando questo processo, caratterizzato dalle elevate aspettative dei clienti che vogliono servizi sempre più user friendly e personalizzati, dalle nuove tecnologie caratterizzate dalla combinazione di infrastrutture cloud e architetture a micro-servizi, con Api altamente specializzate, e dall'incremento della concorrenza con l'ingresso sul mercato di

nuovi player non tradizionali». Questa forte discontinuità rispetto al passato, richiede un ripensamento delle strategie delle banche in ottica 'open', con l'integrazione di ecosistemi di terze parti, in modo da fornire nuovi servizi a valore aggiunto e incrementare la competitività sul mercato domestico e internazionale: «Tale evoluzione dovrà poggiare sulla semplicità e la soddisfazione istantanea delle persone, interagendo con loro quando, dove e nel modo che preferiscono. Perciò, la banca dovrà utilizzare tecniche di AI per meglio comprendere i desiderata dei propri clienti, sia in ottica propositiva di nuovi servizi, sia cercando di aumentare la fidelizzazione della propria customer base» Nello specifico, possiamo individuare tre aree in cui vediamo un enorme impatto per le nostre banche: la consulenza, il calcolo del rischio in tempo reale, la realizzazione di data base.

Il valore – costante – della consulenza

Coerentemente con le indicazioni provenienti dalla normativa MiFID2, Cedacri supporta le banche non solo per aspetti come l'informativa generica o la comunicazione dei costi, ma anche per costruire un modello di consulenza - che permane vitale per gli istituti - basato sulle esigenze e sulle attese del cliente, che vanno personalizzate maggiormente. «Faccendo leva sui sistemi informativi delle banche, integrati con dati esterni, intendiamo garantire una clusterizzazione della clientela,



*Corrado Sciolla,
Amministratore
Delegato di
Cedacri*

actual e prospect, potenzialmente fino al livello one-to-one, con un approccio data driven. La conoscenza del cliente è infatti la base per offrire servizi specifici a valore aggiunto».

Il calcolo immediato del rischio

«La conoscenza del cliente è alla base della normativa attuale e la tecnologia è fondamentale per raccogliere più informazioni e dati sul cliente stesso: ad esempio le sue caratteristiche, le attività che svolge, le operazioni che compie, gli strumenti che utilizza, le sue localizzazioni, la sua relazione con altri soggetti a lui collegati, oltre a verificare se è una persona politicamente esposta, e se è presente in liste speciali. Tutto ciò consente la presa di decisioni basate sui dati, oltre alla possibilità di attivare controlli proporzionati al rischio». Consapevoli del forte impatto organizzativo di questo approccio basato sul rischio (Rba) e delle specificità di ogni intermediario, Cedacri ha inserito nel programma informatico Gianos, della società Oasi, la soluzione – riconosciuta dalla normativa – per l’antiriciclaggio, un questionario elettronico modulabile a seconda delle singole necessità e integrato nelle procedure dei clienti, che permette agli intermediari di gestire le opportune informazioni per il calcolo immediato del rischio, favorendo una “visione olistica” dei clienti nei processi di valutazione.

Dal dato (protetto) parte la conoscenza

Oltre all’esistente, è interessante indagare, in ottica prospettica, quali soluzioni, tecnologie e asset diventeranno sempre più rilevanti nei prossimi mesi, per rispondere alle richieste del settore bancario. Secondo Corrado Sciolla: «In epoca di Open Banking, diventa fondamentale la progettazione di un ‘Data Hub’, cioè di un contenitore di informazioni strategiche, soggette a controlli di data governance, che garantiscono qualità e riconducibilità del dato. Un servizio che offra alle aziende che

Innovation Center - Artificial Intelligence

Cedacri ha deciso di investire in un centro di eccellenza per lo sviluppo di soluzioni di Intelligenza Artificiale, sulle tematiche del banking e della regulation, con l’obiettivo di mettere a disposizione delle banche clienti servizi volti a rendere il patrimonio dei dati utilizzabile in modo strategico e a sviluppare le progettualità più innovative. Tra le figure professionali che verranno inserite, per potenziare l’attuale team dedicato: data scientist, data engineer, data architect, business translator, delivery manager, che saranno ricercate sia all’esterno dell’organizzazione, tra i giovani talenti, sia internamente.

decidono di aderirvi una base dati solida e ricca per le segnalazioni in tema di vigilanza e antiriciclaggio, e che possono essere usati anche per generare business e opportunità commerciali sfruttando tecnologie di intelligenza artificiale». Cedacri, ad esempio, ha dato vita al progetto “Customer Data Management”, che integra regulation e business: il progetto supera la logica dei cluster per mettere al centro il singolo utente, creando un’offerta di marketing puntuale in funzione dei dati e dei bisogni espressi dal cliente. «Nonostante la piattaforma permetta di gestire tutto il processo di marketing & distribution secondo una logica end to end, la sua modularità ne consente un impiego personalizzato a seconda delle esigenze della banca», completa l’amministratore delegato.



Cedacri
Via del Conventino 1
43044 Collecchio (PR)
Tel. 0521 8071
relazioni.esterne@cedacri.it
www.cedacri.it