



Accedi

REGISTRATI

Investimenti

Consulenza Patrimoniale

Fintech

Aziende e Protagonisti

Pleasure Assets

Voices

Podcast



Quando il wealth management diventa tech

WEALTH TECH

BANCA GENERALI

WIDIBA

Salva



Teresa Scarale
02 Aprile 2020

Tempo di lettura: 3 min

Condividi

- La tecnologia deve aiutare il consulente in attività complesse come, ad esempio, monitorare tutti i portafogli, selezionare le migliori opportunità del mercato, individuare le correlazioni tra asset class, gestire l'operatività. Per recuperare tempo che potrà essere investito nella gestione della relazione col cliente
- Il tech aiuta il consulente ad affiancare le famiglie nelle sfide che riguardano la protezione dell'intero patrimonio familiare, non solo sull'aspetto finanziario, ma anche immobiliare, fiscale, aziendale e di passaggio generazionale

ALTRI ARTICOLI SU "Wealth Tech"

WEALTH TECH

30 MARZO
2020

Google & co scendono in campo?

Valentina Magri

WEALTH TECH

27 MARZO
2020

Il fintech ai tempi del Coronavirus

Redazione We Wealth

Il dilemma fra fintech e wealth management tradizionale? Superato, trasformato. Ecco perché nelle parole di Riccardo Renna (Banca Generali) e Luigi Provenza (Widiba). Guardando ai nuovi hub di servizi, talmente evoluti da fare ecosistema

Hub di servizi talmente evoluti da fare ecosistema. Tecnologia come acceleratore delle competenze. È questo il futuro – il presente – delle banche e del wealth tech o digital wealth management. Ne sono convinti, dal loro osservatorio privilegiato, **Luigi Provenza, chief commercial officer investment & wealth management di Widiba** e **Riccardo Renna, chief operating officer di Banca Generali**.



Luigi Provenza, chief commercial officer investment & wealth management, Widiba

WEALTH TECH 8 MARZO 2020

Fintech, due settori della finanza personale in cui vince

Teresa Scarale

WEALTH TECH 25 FEBBRAIO 2020

Maxi finanziamento per Revolut: ora vale 5,5 miliardi

Redazione We Wealth

ALTRI ARTICOLI SU "Banca Generali"

BANCA GENERALI 19 MARZO 2020

Ambrosetti e Banca Generali insieme per i clienti private

Redazione We Wealth

BANCA GENERALI 6 MARZO 2020

Banca Generali: a febbraio raccolta di 539 milioni

Redazione We Wealth

BANCA GENERALI 10 FEBBRAIO 2020

Banca Generali, nel 2019 utile +51% a 272 milioni

Redazione We Wealth

BANCA GENERALI 4 FEBBRAIO 2020

Da Banca Generali, un hub per i private banker

Stefania Pescarmona

ALTRI ARTICOLI SU "WIDIBA"

WIDIBA 1 GIUGNO 2018

Nicola Viscanti è il nuovo responsabile dei consulenti Widiba

Livia Caivano



—
Riccardo Renna, chief
operating officer,
Banca Generali
—

Il ruolo del tech nei prodotti di wealth management

Partendo dal **ruolo che la tecnologia ha nei loro prodotti**, **Luigi Provenza** sottolinea che essendo molti di essi standardizzati, il tech e l'innovazione "intervengono per migliorare la customer experience e la modalità di proporre il prodotto o il servizio". Il che "vale anche per la consulenza finanziaria: la tecnologia deve aiutare il consulente in attività complesse come, ad esempio, monitorare tutti i portafogli, selezionare le migliori opportunità del mercato, individuare le correlazioni tra asset class e gestire l'operatività nella maniera più automatizzata possibile per recuperare tempo che potrà essere "investito" nella gestione della relazione con i propri clienti". Il tech del resto informa pienamente "il modello di business di Banca Generali", prosegue **Riccardo Renna**.

Si tratta di uno dei pilastri sottesi al "piano industriale che puntiamo a realizzare entro la fine del 20212. L'approccio di **Banca Generali** è "guidato da una idea ben precisa": la tecnologia funge da potenziatore delle "competenze dei nostri private banker, per avvicinarli ancora di più al cliente nella loro relazione quotidiana". Renna ritiene "fondamentale perseguire una crescita improntata alla sostenibilità e alla creazione di valore, non solo in termini economici ma anche e soprattutto nella fiducia che ci viene accordata da chi ci chiede di prenderci cura del proprio patrimonio familiare".

Le ultime novità

In casa Widiba

Il territorio del tech appare dunque consolidato. **Che cosa accade però alla "frontiera", quali sono le ultime novità?** "Per quanto riguarda i servizi di investimento il nostro fiore all'occhiello è sicuramente la nostra piattaforma di consulenza **Wise**", dice **Provenza**. "Un mondo di funzioni e servizi che supportano il consulente nella gestione a 360° del cliente". Parliamo di "una piattaforma evoluta con le informazioni **anagrafiche**, di **cross selling** e di **behavior**. Le componenti della piattaforma sono integrate al Crm proprio per soddisfare qualunque tipo di richiesta fatta dai clienti".

Si tratta di vero e proprio un **robo-for-advisor**, motore di selezione avanzato degli strumenti, il quale costruisce in maniera automatizzata le proposte di consulenza. Parliamo di "un motore di esecuzione automatico corredato di **collaborazione web** il quale permette di **gestire l'operatività a distanza**. Il motore di esecuzione elimina completamente tutta la manualità nella gestione degli ordini di una consulenza, elimina le possibilità di errore e di gestione

documentale dei contratti e libera tempo prezioso al consulente, che può occuparsi della relazione con il cliente". Va da sé che "un notevole impulso di innovazione tecnologica arriverà anche dalla progettualità legata all'open banking".

In casa Generali

Sul fronte **Banca Generali** invece Renna annovera la piattaforma di consulenza evoluta **BG Personal Advisory**. "Un'eccellenza nel mercato del private banking per profondità e opportunità di analisi. Oggi i nostri professionisti sono in grado di affiancare le famiglie nelle sfide che riguardano la protezione dell'intero patrimonio familiare, non concentrandosi solo sull'aspetto finanziario ma guardando anche a immobili, fiscalità, corporate finance e passaggio generazionale grazie alla facilità di integrazione con sistemi differenti". Banca Generali si avvale poi di un motore di **robo advisory**, "creato tramite la collaborazione con **Ubs Partner**". Il motore "ogni giorno valuta i portafogli dei nostri clienti analizzando il livello di rischio, le opportunità di trading e il peso dell'asset allocation inviando al banker un set di dati elaborati per monitorare la posizione del cliente".

L'impegno non si limita però alle persone fisiche: "Ci siamo concentrati anche sul mondo dell'impresa, coniugando nel nostro ecosistema i servizi di finanziamento digitale di un partner come Credimi o quelli di finanza agevolata di **Warrant Hub**". Un approccio, quello di Banca Generali, che varca i confini nazionali. **BG Saxo** infatti è la Sim creata in sinergia con la danese **Saxo Bank**, leader europeo nel trading online. Per i clienti italiani vuol dire avere a disposizione "oltre 35mila strumenti da selezionare insieme al consulente per cogliere le migliori opportunità nell'amministrato così come per proteggere gli investimenti dal rischio cambio o da sovraesposizione in determinati settori". Grazie a queste evoluzioni, oggi "i nostri consulenti sono in grado di garantire la piena operatività ad un nuovo cliente in meno di 20 minuti, grazie all'onboarding digitale più veloce e sicuro in Italia", chiosa Riccardo Renna.

Il fermento del wealth management italiano in chiave tech

Il wealth tech italiano è in fermento. Sempre **Riccardo Renna** ricorda che a Milano **Banca Generali** ha inaugurato **BG Training & Innovation Hub**, uno spazio fisico in cui i duemila private banker del gruppo possono confrontarsi con i partner nell'advisory "per sviluppare soluzioni innovative e tecnologiche profilate su misura in base alle esigenze dei clienti". Per quanto riguarda invece l'offerta ai clienti, **Banca Generali** continua a integrare nel suo **modello di open banking** le principali novità tecnologiche, "non solo dal mondo fintech". In questo senso, Nasceranno due importanti novità nel **proptech**. La prima, grazie alla partnership con **Homepal**, la seconda con **CleanBnB**. Homepal metterà a disposizione banker di Banca Generali uno strumento basato sull'**Intelligenza Artificiale** per valutare in tempo reale gli immobili dei clienti. CleanBnB invece "consentirà ai nostri clienti di massimizzare il ritorno dal proprio patrimonio immobiliare sfruttando il metodo degli affitti brevi".

Sono passi in avanti nel **digital wealth management**, "un ulteriore campo dove stiamo sperimentando e portando innovazione. Stiamo inoltre per avviare il percorso di restyling del nostro home banking che entro la fine dell'anno si presenterà ai clienti con una interfaccia ancora più chiara e facile da usare".

Luigi Provenza aggiunge che **Widiba** in tal senso si sta dedicando alla consulenza **Globale Pro**, “un modello di consulenza a parcella basata sugli obiettivi di vita del cliente”. Modello di consulenza che si arricchirà di nuove funzionalità, “per una gestione a 360 gradi del cliente”. Sono poi in cantiere nuovi prodotti e servizi per **Widiba Prime**, servizio evoluto dedicato a clienti di private banking.

LEGGI ANCHE: [InsurTech 2030. L'impatto dell'AI sul futuro delle assicurazioni](#)

Automazione come “liberazione”

Una delle remore principali all'avvento delle tecnologie più evolute nel mondo della consulenza patrimoniale è stata sempre quella della spersonalizzazione dei rapporti. **L'esperienza di Widiba e Banca Generali** invece racconta una storia diversa. Quella di un'automazione volta a liberare il consulente dagli ingombri procedurali, per poterlo “avvicinare” al cliente finale. Si tratta di un ecosistema ancora agli inizi, per quanto solido. Saranno i mesi e gli anni a venire a dire se il mercato avrà dato un responso discorde.

LEGGI ANCHE: [Federico Sella: radici nel territorio e anima tech](#)



Teresa Scarale

LEGGI ALTRI ARTICOLI SU:

[WEALTH TECH](#)[BANCA GENERALI](#)[WIDIBA](#)[DIGITAL TRANSFORMATION](#)[ITALIA](#)[CONSULENTI](#)

Se non vuoi mancare aggiornamenti importanti per te, [registrati](#) e segui gli argomenti che ti interessano.

Home
Financial Advisor Club
Talents Club
Expertise
3 min MBA
Outlook
Food for Thought
A talk to

Chi siamo
Magazine
Contatti
Privacy Policy
Cookie policy
Faq
Servizi Consulenti Finanziari

Seguici:

Partner di:

Iscriviti alla newsletter