

CLIENTE	CONSULTINVEST	TESTATA	BLUERATING	DATA	Febbraio 2015
---------	----------------------	---------	-------------------	------	----------------------

bluerating
FUNDS & INVESTMENTS

14 | **coverstory**

febbraio 2015 • bluerating

Innovazioni software, digitale e social network: le tappe per crescere

Così le reti dei pf rinnovano la scommessa tecnologica

L'obiettivo è ridurre i tempi e migliorare qualità ed efficienza del servizio

A cura di Daniel Settembre

Un terreno di sfida sempre più decisivo per le reti e la professione è sicuramente quello tecnologico. **Innovazioni software, digitale e social network** sono elementi su cui si gioca lo scarto tra le offerte dell'industria. Ecco dunque i piani di alcune delle principali reti (in ordine alfabetico) per quest'anno.

► Azimut

La holding guidata da **Pietro Giuliani** ha fatto sapere che investirà molto "per far evolvere la piattaforma di information technology e tutta la tecnologia a servizio dell'attività quotidiana dei nostri **financial partner**.

Per chi lo vorrà, assisteremo a una vera e propria rivoluzione digitale: dal **caricamento decentrato** alla **firma digitale** e alla **web collaboration**, che potrà coinvolgere direttamente il cliente, con un importante risparmio di tempo ed energie". La tecnologia sarà inoltre personalizzata secondo le **tre linee di business** dell'attività del gruppo in Italia: pf, wealth management, canale istituzionale.

► Banca Mediolanum

Per il 2015 **Banca Mediolanum** ha in serbo una serie di progetti, che si aggiungono al lancio del nuovo sito di **home banking** e allo sviluppo delle applicazioni per il **trading online** e per l'acquisto di **fondi**. "Abbiamo appena lanciato la nostra applicazione per la **Smart tv**, che offre la possibilità di consultare i servizi bancari interattivi", ricorda l'a.d. **Massimo Doris**. "Il cliente accede tramite lo schermo della **Smart tv** alla sua sezione personale nella quale, oltre a tutte le informazioni sulla sua situazione patrimoniale, può visualizzare il canale YouTube di Banca Mediolanum. La sezione collaboration è dedicata al rapporto tra cliente e family banker: ci



sono agenda degli appuntamenti, documenti, informazioni e comunicazioni con il consulente". Senza contare l'app **Mediolanum My Life**. Infine, conclude Doris, "continueranno gli investimenti sui pagamenti attraverso la tecnologia **Nfc** e lo sviluppo delle modalità diverse di firma elettronica".

► Consultinvest

Le novità di **Consultinvest** riguardano tre aspetti: riduzione dei tempi operativi, personalizzazione degli strumenti e monitoraggio attivo del portafoglio clienti. "Stiamo lavorando per completare il processo verso la digitalizzazione della documentazione con la graduale estensione, entro il primo trimestre del 2015, a tutta la rete della **firma grafometrica**, che al momento è in uso a 25 portafogli", precisa **Carlo Grazioli**, responsabile area organizzazione e it della sim. "Questo strumento assicurerà vantaggi immediati con la semplificazione dell'offerta fuori sede, che beneficerà dell'ottimizzazione dei tempi: circa sei secondi dalla firma dell'ordine, che viene inviato immediatamente al back office per la lavorazione, rispetto ai tre

giorni di media precedenti, dovuti all'utilizzo dei corrieri postali". Per quanto riguarda il secondo punto, continua Grazioli, "abbiamo ottimizzato il portale Intranet aziendale a servizio della rete. Anche in questo caso si è lavorato molto sull'aumento della velocità di elaborazione e sulla tecnologia del portale, che ora permette la completa personalizzazione da parte del pf della homepage a lui dedicata". Infine, Consultinvest ha sviluppato alcuni **widget** che consentono al consulente di visualizzare in tempo reale informazioni su anagrafica della clientela, produzione e prodotto.

► Credem

"Noi rilasceremo la procedura con la quale i nostri pf potranno censire i clienti e aprire servizi di conto corrente e deposito titoli in completa autonomia, avendo a disposizione immediatamente le coordinate bancarie per effettuare operazioni con i clienti", riferisce **Duccio Marconi**, responsabile commerciale della promozione finanziaria. "Un'altra novità riguarda la fase finale della firma elettronica, che già oggi permette di effettuare

transazioni sugli asset del cliente immediatamente, senza carta e con un archivio elettronico molto semplice. Nel 2015 ci sarà anche l'attivazione del cosiddetto 'carrello di vendita', che consentirà ai promotori di concludere il processo di **consulenza finanziaria personalizzata** con la vendita dei prodotti inseriti in consulenza, senza interruzioni e con un unico clic. Anche in caso di operazioni multiple, sarà il sistema a inserirle controllando valute e disponibilità nel caso in cui il reasset preveda prima operazioni di vendita". Infine, conclude Marconi, "cambiamo il processo di delivery dei dati commerciali e metteremo a disposizione dei pf tutte le informazioni con un portale dedicato sulla nostra Intranet, garantendo riduzione dei tempi e aumento della sicurezza".

► **Fineco**

Spiega a **BLUERATING** la stessa società guidata dall'a.d. **Alessandro Foti**: "abbiamo creato una piattaforma dedicata e accessibile tramite credenziali riservate, che a breve sarà completamente rivista per renderla ancora più ricca e fruibile. La piattaforma ha l'obiettivo di supportare il promotore nell'esercizio della sua attività e aiutarlo sia nella gestione e nell'assistenza della clientela, sia nel monitoraggio quotidiano della propria attività, grazie a sistemi evoluti di reportistiche". Nella relazione con la clientela, Fineco punta anche molto sulla "web collaboration": un supporto tecnologico che consente al professionista di effettuare la sua proposta di pianificazione al cliente direttamente online.

"Con la stessa logica è stata introdotta la firma grafometrica", aggiunge **Fineco**, "che permette di snellire l'iter di sottoscrizione di alcuni tipi di contratti con l'apposizione della firma del cliente tramite tablet in dotazione ai consulenti".

 @DanielSettembre