



# ROBO FOR ADVISOR. LA SOFISTICAZIONE RESA SEMPLICE



**Michele Tanzi**

Market Solution Director - Objectway



**Marco Zaffaroni**

Direttore Centrale Operations – CheBanca!

# LA DISINTERMEDIAZIONE DIGITALE POST PANDEMIA



- Operazioni transazionali gestite per oltre il 96% da canali digitali
- I clienti che utilizzano i canali digitali crescono del 6% annuo
- Tra questi clienti:
  - 1/3 utilizza app e internet banking (+13% annuo)
  - 2/3 utilizza solo app (+ 8% annuo)
  - In decrescita (-13% annuo) coloro che utilizzano solo internet banking

*Dati CheBanca! riferiti a Giugno 2021*

# PRINCIPALI AREE DI FOCUS IN AMBITO DIGITAL



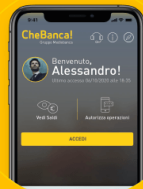
## SERVIZI DI PAGAMENTO



Ampliamento offerta  
**servizi digitali** di  
pagamento a supporto del  
daily banking



## NUOVA BANKING APP



Nuova App disegnata con  
integrazione contenuti e  
funzionalità su **investimenti**  
e all'**interazione digitale**  
con l'advisor



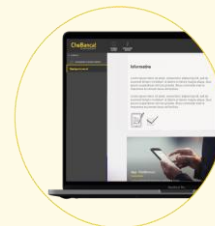
## ARCHITETTURA A WEB



Nuova piattaforma di gestione  
dei canali web (internet  
banking e portali commerciali)  
che consente  
di aumentare **flessibilità**,  
**prestazioni** e **time to market**  
degli sviluppi grazie a  
soluzione tailor made.



## PRESIDI DI SICUREZZA DIGITALI



Rafforzamento soluzioni  
tecnologiche per il  
**riconoscimento** del cliente  
e l'analisi delle **transazioni**  
per ridurre i livelli di rischio  
sicurezza, frode e operativo

# CANALE MOBILE: NUOVA APP E NUOVI SERVIZI

## OBIETTIVO

Offrire un'esperienza mobile **distintiva e coerente** alla nuova identità della banca, con un perimetro di **servizi** allineato alle best practice di mercato e un focus sulla gestione degli **investimenti** e sull'**interazione digitale** con l'advisor

## SOLUZIONE

Lo sviluppo della nuova App avrà le seguenti linee guida:

- Focus sulle esigenze dei **clienti investitori**
- Integrazione contenuti informativi interattivi legati al **patrimonio** del cliente
- Miglioramento delle **performance** grazie all'ottimizzazione dei flussi dei servizi sottostanti
- **Navigazione fluida** e intuitiva da diversi punti (homepage, menu, navigation bar)
- Struttura **modulare e scalabile**, predisposta per accogliere nuove funzionalità evolutive o personalizzazioni
- Sviluppo tramite componenti software modulari per miglior **governo**



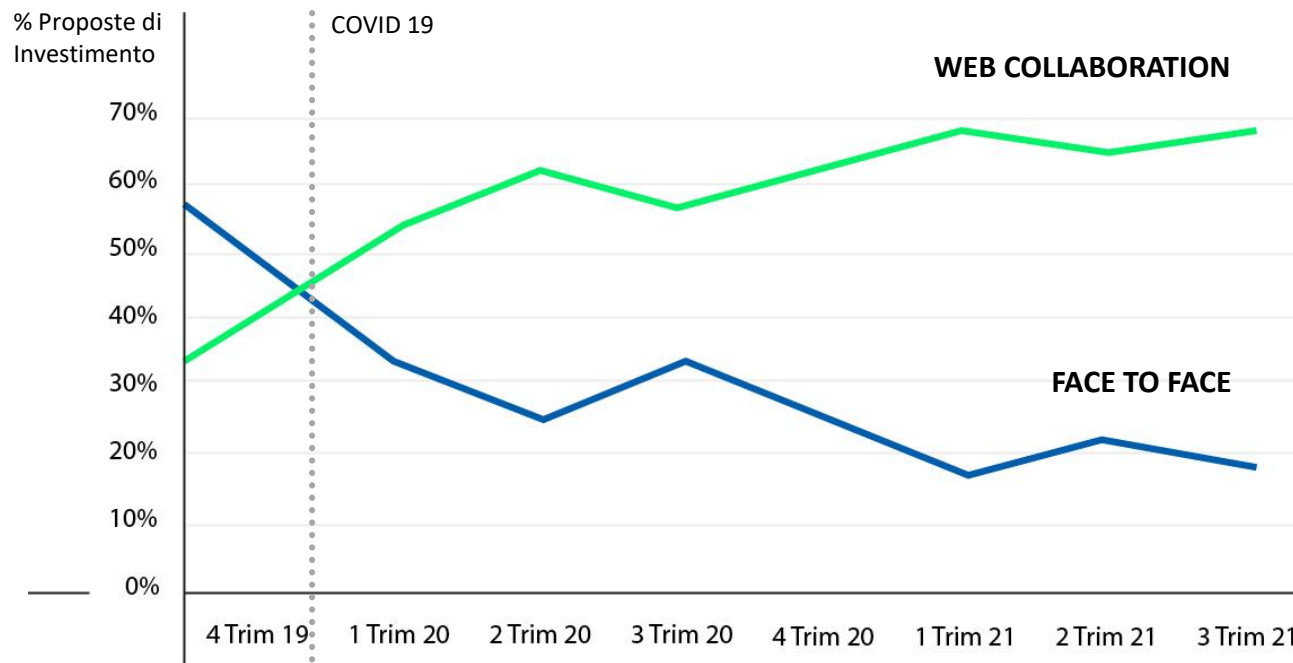
## AVANZAMENTO PROGETTO

Il primo rilascio coprirà il **porting** dell'attuale App, completamente **ridisegnata**, con l'integrazione di elementi di novità, come la nuova prelogin con spazi di comunicazione e link a operazioni veloci, un'homepage con evoluzione del patrimonio del cliente nel tempo, una nuova sezione riepilogo investimenti, un nuovo cruscotto di gestione delle **carte** di debito e credito e l'utilizzo della **biometria dispositiva**.

La **migrazione progressiva** dei clienti sulla nuova app avverrà nel mese di **ottobre**.

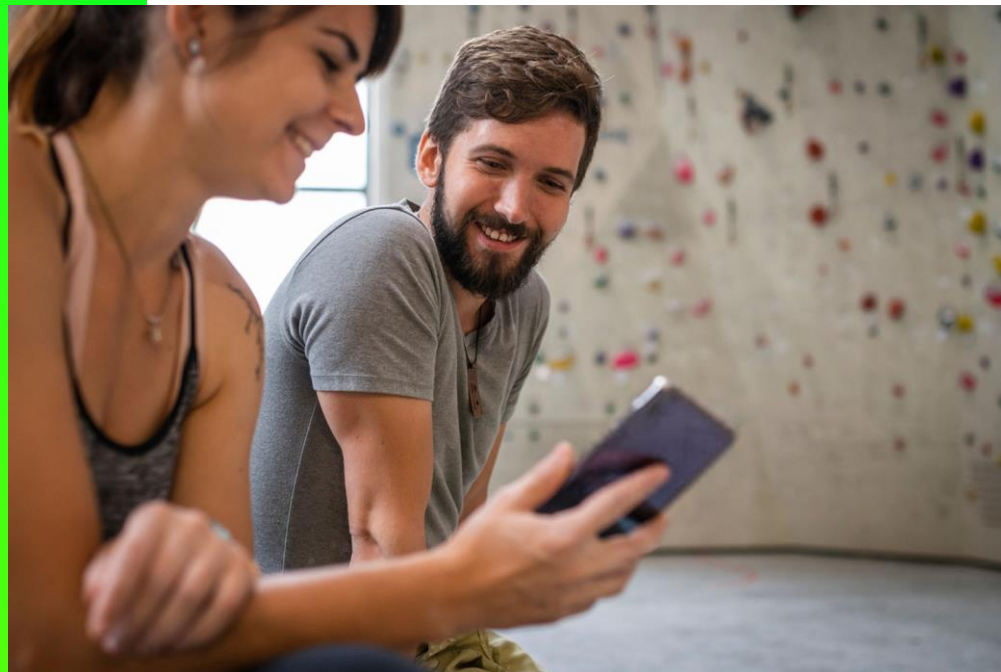
Successivamente in 2 o 3 rilasci progressivi ed entro i primi mesi del 2022 seguiranno le funzionalità evolutive dell'area investimenti come **trading online**, **monitoraggio** di **portafoglio** e **interazione** con Advisor (videochat)

# L'INCREMENTO DELLA WEB COLLABORATION POST PANDEMIA RISPETTO AL FACE TO FACE



Source: Evidenze CheBanca!

# GUARDIAMO OLTRE L'APPROCCIO CLIENTE CENTRICO



- Digitalizzare i processi interni alla banca
- Semplificare la collaborazione e integrazione
- Massimizzare la qualità del servizio al cliente



# REALIZZARE UNA BANK AS A SERVICE

- Le eccellenze della banca sono potenziate
- Il cliente diventa parte della banca
- Approccio full digital bi-direzionale





# UNA COMUNICAZIONE EFFICACE TRA TUTTI I CENTIMETRI DELLA BANCA

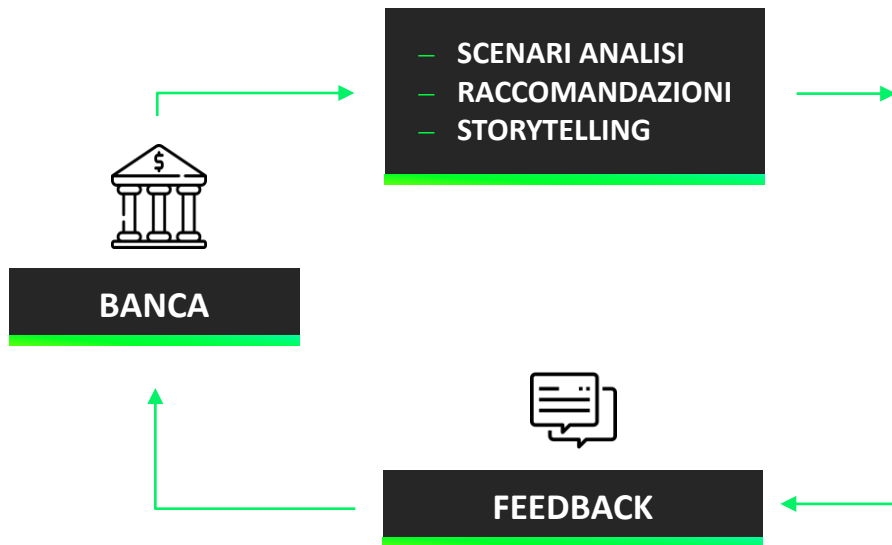
«I centimetri che ci servono  
sono dappertutto.

Quando andremo a sommare tutti quei  
centimetri, il totale farà la differenza  
tra la vittoria e la sconfitta.»

Al Pacino, Ogni Maledetta Domenica



# ROBO 4 ADVISOR



# UN CASO REALE

**35** RACCOMANDAZIONI  
PERSONALIZZATE

---

**105** SCENARI DI ANALISI

---

**35** STORYTELLING:  
BENEFICI DELLA PROPOSTA  
DI INVESTIMENTO

---

**4.788** VINCOLI  
DI ADEGUATEZZA

---

**28.500** VINCOLI  
REGOLAMENTARI E OPERATIVI

**100%** PORTAFOGLI  
OTTIMI E ADEGUATI

---

**15 sec** TEMPO DI  
ELABORAZIONE

# Q&A



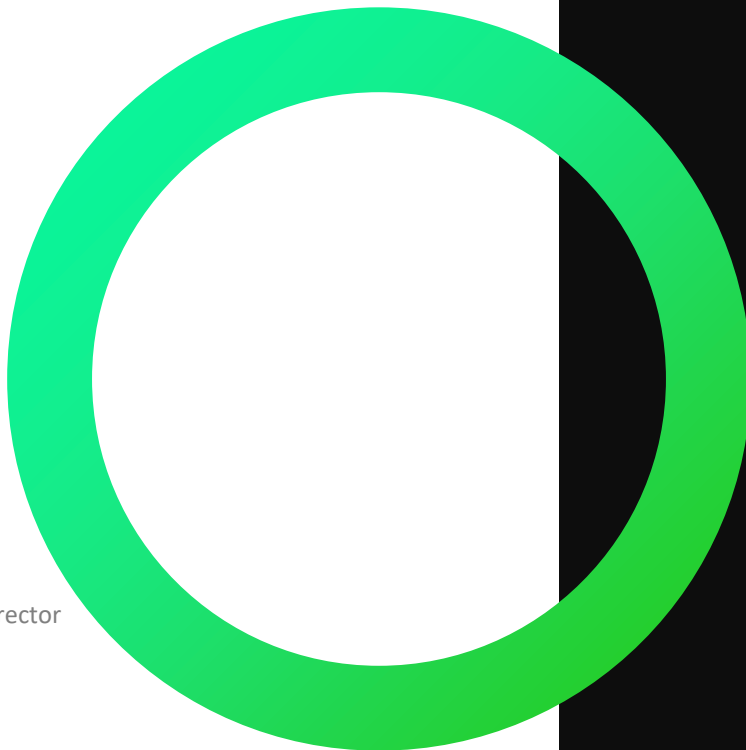
**Michele Tanzi**

Market Solution Director  
Objectway



**Marco Zaffaroni**

Direttore Centrale Operations  
CheBanca!



**THANK YOU  
FOR YOUR  
ATTENTION**

