

Accelerare l'evoluzione digitale della finanza, con una visione olistica

Objectway, da 30 anni sul mercato, supporta a livello tecnologico l'intera catena del valore del wealth management, dell'asset management e del life insurance, mettendo a disposizione di banche, sgr, sim e outsourcer una copertura completa, front-to-back, delle loro esigenze applicative

Accelerare l'evoluzione digitale dell'industria mondiale del wealth & asset management, fornendo soluzioni e servizi tecnologici sulla base di centralità del cliente, esperienza di settore e innovazione di prodotto: questa la mission di Objectway. Da 30 anni sul mercato, il gruppo Objectway è un Global top 100 fintech provider (secondo la classifica Idc) nell'industria del software e servizi per il mondo della finanza. Nel 2000 l'azienda inizia una prima fase di sviluppo che ne consolida la leadership sul mercato italiano. Dal 2012 coniuga la crescita organica con un programma di espansione internazionale, finalizzando acquisizioni in Benelux, UK e Italia che portano Objectway a diventare un player di riferimento per le istituzioni finanziarie in Emea, con un volume di

Awards e riconoscimenti da autorevoli enti di settore (2019):

- Top 100 – IDC Fintech Rankings
- "Best Wealth Management System" – Goodacre Systems in the City Awards
- 1° posto – IBS Sales League Table
- Top 100 WealthTech Companies – Fintech Global
- Top 500 Champions – Italy Post | L'Economia del Corriere della Sera

affari di circa 75 milioni di euro, oltre 700 dipendenti, e 200 clienti nei principali paesi europei.

Il suo fondatore e amministratore delegato, l'ingegnere nucleare Luigi Marciano, ha puntato sulla specializzazione in un segmento di business ad alto valore aggiunto. Un settore che è cresciuto del 5,1% nel 2018 e del 4% quest'anno, secondo le stime di una delle principali società di consulenza e ricerca nel campo dell'information technology. In questo trend di crescita, la digitalizzazione fa la parte del leone, spingendo gli operatori finanziari a sfruttarne appieno le opportunità. In questo ambito, Objectway abilita la digitalizzazione dell'intera catena del valore del wealth management, dell'asset management e del life insurance con una visione olistica, mettendo a disposizione di banche, sgr, sim e outsourcer una copertura completa, front-to-back, delle loro esigenze applicative.

Le soluzioni di Objectway per il wealth management permettono di digitalizzare la relazione tra cliente, advisor e istituzione finanziaria; rendono il processo di advisory automatizzato e performante; migliorano l'efficienza della gestione di portafogli finanziari e dell'operatività sugli investimenti; facilitano la gestione delle reti di promotori abilitando l'operatività di migliaia di consulenti finanziari che servono milioni di clienti in tutta Europa. Per gli asset manager, Objectway abilita la gestione automatizzata di sofisticati portafogli finanziari, sia private che istituzionali, per oltre un trilione di asset. Gestisce a 360° tutte le esigenze di sgr e banche depositarie in relazione ai fondi aperti e fondi chiusi, ottimizzando le performance degli intermediari finanziari grazie a un'amministrazione efficiente ed efficace.

La spinta del digitale

Attualmente, secondo le più autorevoli analisi di settore, la maggior parte degli operatori finanziari sta sfruttando le opportunità fornite dalla digitalizzazione per iniziative di ottimizzazione, efficienza e produttività negli ambiti dell'automatizzazione dei processi e della customer experience. Gli asset manager richiedono di intervenire a livello di tecnologico per fare fronte a tutta una serie di esigenze che comprendono l'automazione di numerose attività effettuate sui portafogli, inclusi i più sofisticati, per renderle più efficaci e quindi ridurre i costi di gestione, migliorando anche il time-to-market e il servizio ai clienti.

Sul fronte della gestione del cliente e del supporto all'advisor, stanno evolvendo i modelli di consulenza e di conseguenza le piattaforme che li supportano, nell'ottica di aggiungere valore al servizio per il cliente, nonché al lavoro del consulente finanziario, per consentirgli di interagire con l'investitore avendo a disposizione una base di dati molto più ampia e completa. Ad esempio, alcuni clienti della società hanno completamente digitalizzato il *customer journey*, potenziando la collaborazione tra cliente e advisor; altri sono più focalizzati a utilizzare la tecnologia per la costruzione di portafogli modello; altri ancora sono maggiormente concentrati, per esempio, sull'automazione delle proposte di investimento mediante l'applicazione della Mifid II ex ante, in modo da disporre di proposte già adeguate su grande scala. In tutti questi contesti, si applicano tecnologie digitali di automazione, di robotizzazione, e successivamente anche degli strumenti di machine learning, più avanzati, che supportano la persona e aumentano le sue capacità, valorizzandone il ruolo.

Intelligenza artificiale, passaggio generazionale e nuovi player fintech

Una fase, dunque, di adozione della tecnologia finalizzata all'ottimizzazione nella gestione di portafogli, alla digitalizzazione del contatto con la clientela e al supporto del lavoro dei consulenti. Da osservatore e da attore del mercato, Objectway ritiene quindi che il problema non sia quello degli strumenti. L'intelligenza artificiale è la frontiera più avanzata delle tecnologie digitali e alcuni operatori la stanno già adottando. L'automazione più spinta - con l'utilizzo di algoritmi di intelligenza artificiale - avrà sempre più spazio e impatterà tutti gli ambiti del wealth e asset management. Gli operatori del settore, infatti, stanno pensando ad un utilizzo pervasivo dell'intelligenza artificiale in tutte le fasi del front, middle e back office. Il grado di applicazione varierà a seconda della necessità dell'apporto dell'elemento umano, che sarà maggiore nelle attività di relazione con il cliente, minore nell'operatività di back office. Insieme a una rapida evoluzione della tecnologia, lavorando con i propri clienti Objectway assiste a un altrettanto veloce cambiamento dei comportamenti degli investitori, che richiede alle istituzioni finanziarie di ripensare la gestione della relazione. La nuova generazione di clienti vuole essere maggiormente coinvolta nelle decisioni di investimento e si aspetta una user experience paragonabile a quella che sperimenta in altri settori. Le banche dovranno confrontarsi con nuovi player (Amazon, Facebook, Google) che fanno della tecnologia e della user experience elementi centrali della loro offerta. Riguardo all'ingresso sul mercato di startup del fintech, una delle società di consulenza tecnologica più note al mondo ha definito Objectway "un'azienda che unisce l'esperienza di un player consolidato con la capacità di innovazione di una fintech". Nell'opinione dell'azienda, chi riesce ad unire la conoscenza del mercato, l'esperienza in un settore molto complesso, con la capacità di innovazione non deve preoccuparsi delle fintech. Possono avere successo



Luigi Marciano

nei modelli di business più semplici, ad esempio i sistemi di pagamento, ma più difficilmente raggiungere risultati importanti nei servizi di investimento, caratterizzati da un'elevata complessità dei prodotti e dove la relazione con il cliente resta molto importante.

Due approcci per la digitalizzazione

Objectway mette a disposizione dei propri clienti l'adozione della piattaforma completa (WealthTech Suite), o delle sue componenti. Tutto dipende dalle esigenze: i grandi player generalmente integrano nei propri sistemi le componenti specifiche che servono. Le istituzioni finanziarie di dimensioni

medie o le realtà di nicchia utilizzano la piattaforma completa. Il senso dell'uso "platform" è evidente: se per esempio si desidera sfruttare la digitalizzazione avanzata, applicando strumenti di intelligenza artificiale, bisogna avere un sistema in grado di raccogliere una quantità massiva di dati in modo che possano essere utilizzati dagli algoritmi. I clienti, così, beneficiano in tempi sostanzialmente brevi di tecnologia avanzata, integrata e subito disponibile, che consente di supportare la gestione del cliente, le attività dell'advisor, l'ottimizzazione dei portafogli e tutte le altre funzioni che servono per gestire l'intero ciclo di vita degli investimenti sul patrimonio del cliente.