

Consulenza e tecnologia, un binomio ormai indissolubile



di Redazione

Il tema dell'interazione tra tecnologia e servizi finanziari è sempre al centro dell'attuale scenario di mercato. A tal proposito vi proponiamo di seguito un contributo ad hoc firmato Giovanni Pesce, Presidente di Fugen Sicav.

Recentemente sui media hanno circolato i risultati di un'indagine condotta da un importante istituto bancario in merito alla digital transformation. Tra i vari esiti è emerso come molti investitori, anche tra le nuove generazioni, diano maggiore importanza alla competenza di un bravo consulente piuttosto che alle conoscenze che possiede in ambito tecnologico.

Non ero tra i destinatari del sondaggio ma sarei comunque curioso di vedere come erano state poste le domande. Se in linea di massima potrei trovarmi d'accordo, infatti, su questa questione pare opportuno non essere troppo rigidi nelle scelte, distinguere tra le applicazioni tecnologiche disponibili e, soprattutto, chiarirne il peso specifico e gli obiettivi, in particolar modo nel campo degli investimenti.

Anni fa le borse statunitensi subirono danni gravissimi dovuti ad un eccesso di tecnologie robotiche attive negli scambi di azioni. In questo caso parliamo evidentemente di effetti negativi dell'utilizzo della tecnologia.

Una decina di anni fa, per contro, le grandi case di asset management si decisero finalmente ad applicare ai loro uffici studi criteri di selezione del momentum tramite formule di analisi tecnica progettate fin dagli anni Cinquanta. In questo caso, operatori esperti potevano scegliere trend e singoli strumenti aiutati da una tecnologia certamente complessa, ma anche valida e innovativa.

Ma anche un esercizio ben più antico, come quello della selezione tramite analisi fondamentale, ha avuto nel tempo bisogno di supporti sempre più tecnologici.

Si tratta di un processo che non può più essere svolto dal solo intelletto di un bravo analista di bilancio che legge numeri e li interpreta. E che infatti si fa affiancare da un selettore di big data, che non può che essere fornito da uno strumento tecnologicamente istruito e complesso.

I big data sono la principale ragione dello sviluppo in chiave tecnologica dell'industria.

Quando ho iniziato io a fare il gestore si riteneva sufficiente poter consultare un bilancio, magari neppure semestrale, e magari poter contare su qualche opinionista sulla materia che avesse conoscenze o opinioni credibili.

Man mano ci si è resi conto che per poter esprimere un'opinione su un titolo, sia azionario sia obbligazionario, era necessario disporre di una enorme quantità di documenti e di informazioni, e che quindi era necessario sviluppare tecnologie di ricerca, interpretazione e archiviazione di tutti questi dati.

Cioè tecnologie capaci di costante aggiornamento e di perfetta capacità di elaborazione che producessero indicazioni operative e applicative adeguate.

Perciò, secondo me, chiedere oggi a un cliente se preferisce interloquire con un consulente capace e preparato o se preferisce che il consulente passi un ordine su una piattaforma che gli indica momentum, trend e obiettivo non è domanda adeguata. E non lo è perché le due competenze oggi non possono che andare appaiate. Un consulente professionale, bravo e preparato, precedentemente all'incontro, o perfino durante, probabilmente ha ricevuto le indicazioni per la giornata da un supporto tecnologico.

Fintanto che le informazioni provenienti da strumenti di intelligenza artificiale vengono raccolte e filtrate da professionisti in grado di comprenderne il valore ma anche i limiti, e in grado di interpretarle correttamente, questo rapporto uomo - macchina non può che essere profittevole.

In questo caso infatti l'Intelligenza Artificiale interviene fornendo una lettura agnostica dei dati, che può ridimensionare l'emotività del gestore grazie all'affiancamento di un cervello ulteriore, che supporta le decisioni o le critica secondo il suo punto di vista: i dati di mercato.

Ma è sempre al gestore che spetta l'ultima parola nella valutazione finale. Siamo onesti, non si tratta di operazioni di home banking, la scelta non si basa su dati relazionali o anagrafici – chiaro che un millennial si sentirà a proprio agio a fare operazioni bancarie dal proprio smartphone, mentre un settantenne per quanto tecnologicamente evoluto, preferirà la relazione con lo sportellista di fiducia – qui si tratta della gestione dei propri risparmi. Pochi o molti che siano, meglio non avventurarsi in campi sconosciuti.