



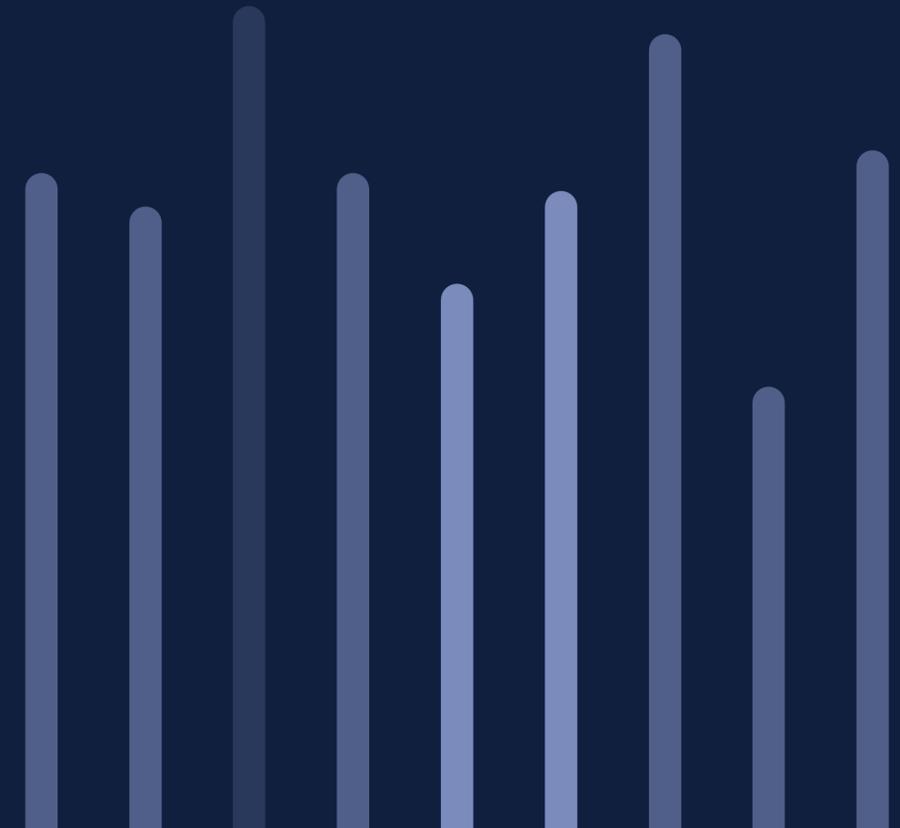
Trasformazione e crescita con i dati:

le 3 migliori dashboard per la gestione patrimoniale



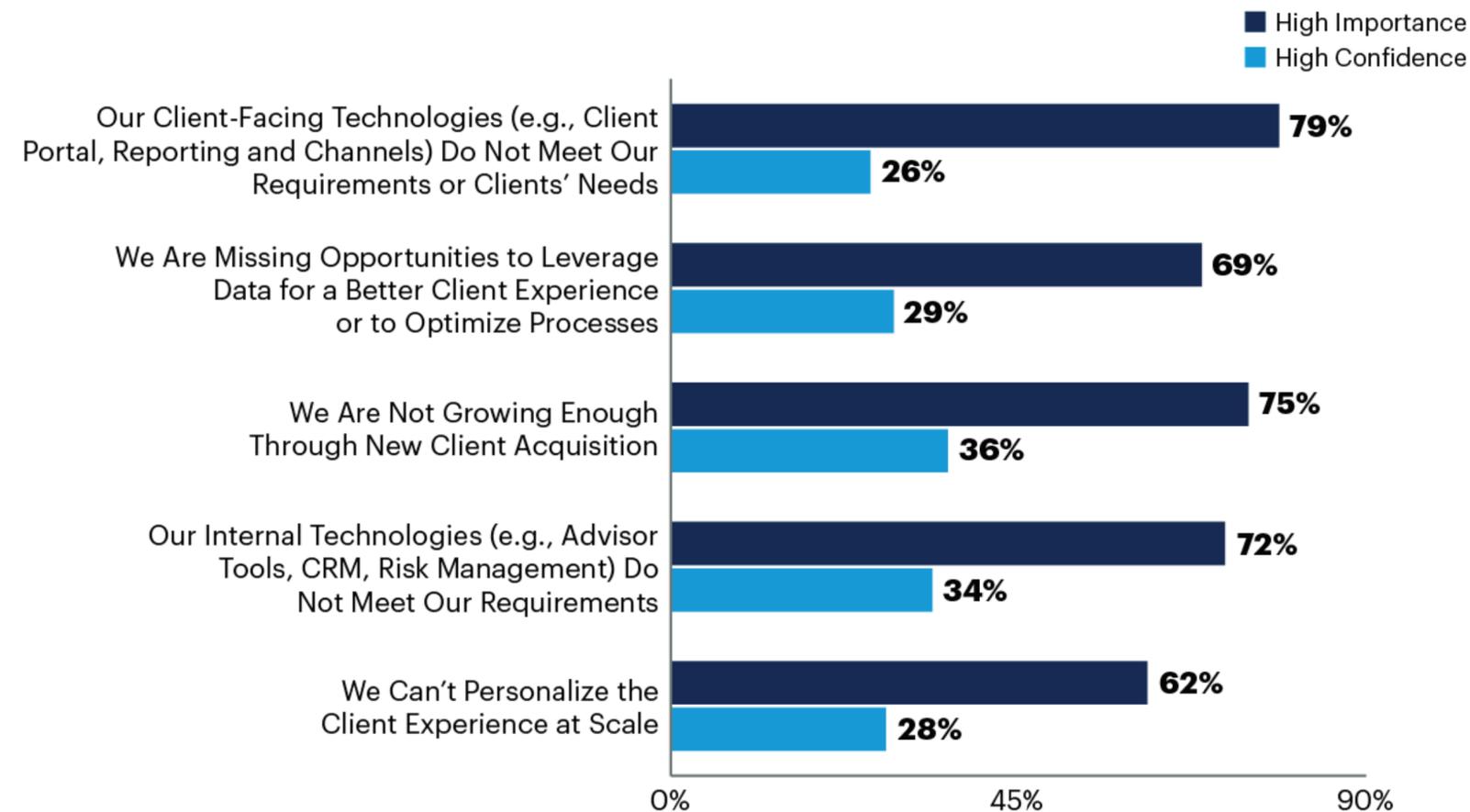
Se c'è una cosa che l'ultimo decennio ci ha insegnato è che il cambiamento è inevitabile, soprattutto nel settore della gestione patrimoniale. Le difficoltà si manifestano in modo improvviso, che si tratti di pandemie, di crisi economiche o di crisi del debito, come abbiamo visto dal 2008 quando si è innescata la recessione più grave dai tempi della seconda guerra mondiale. Queste difficoltà possono favorire dei cambiamenti positivi ma in alcuni casi possono anche paralizzare gli istituti finanziari. Come segnala **McKinsey & Company**, storicamente per riprendersi dalle crisi del debito occorrono quasi otto anni: un percorso che il settore finanziario e quello della gestione patrimoniale hanno sperimentato di recente. Tra le conseguenze: perdita di fatturato, diminuzione della fiducia dei clienti, perdita di migliaia di miliardi di dollari per famiglie, titoli azionari e pensioni, irrigidimento delle normative, per citarne solo alcune.

Anche in tempi di cambiamento e incertezza c'è sempre da imparare e questo sta spingendo le società di gestione patrimoniale a essere più agili e resilienti. Riconoscere la necessità di adattarsi, in queste fasi, le costringe anche a ripensare il modo di operare e di interagire con i clienti. Le principali imprese mondiali, come Charles Schwab, JPMorgan Chase, Broadridge Financial Solutions, Vanguard e altre, stanno accelerando la trasformazione digitale e si stanno orientando verso l'attività basata sui dati per migliorare l'esperienza dei clienti, la produttività dei consulenti e la gestione del rischio. Stanno dando un ottimo esempio alle società di gestione patrimoniale che ancora esitano a ricorrere agli strumenti digitali, ad adottare i dati e a sfruttare l'analisi avanzata in tempi di incertezza. Sono anche posizionate meglio per affrontare il futuro e per attraversare il cambiamento.



High Importance Versus High Confidence for Wealth Management Priorities

Percentage of Respondents in Wealth Management, 2018



n = 55-80

Source: 2019 Gartner Wealth Management Agenda Poll

708154

Ogni anno, **Gartner** misura il divario tra l'importanza e la fiducia nei confronti del successo in diverse iniziative, svolgendo dei sondaggi presso i leader della gestione patrimoniale. Recentemente ha segnalato che in alcuni casi il maggior divario tra importanza e fiducia nel successo si riscontra nelle iniziative legate alla tecnologia a supporto delle esperienze dei consulenti e dei clienti (si veda la figura a sinistra). Si è rilevato, tra gli altri risultati, che il **69% si rende conto dell'importanza ma ha perso l'opportunità di utilizzare i dati, mentre il 29% ha dichiarato di avere fiducia nel successo ricorrendo ai dati** per supportare i clienti e i processi. Ci sono margini di miglioramento.

– Gartner, **Improve Three Areas to Support Digital Business Transformation in Wealth Management**, 18 aprile 2019.

L'imperativo digitale:
adottare l'analisi dei dati per affrontare il cambiamento



Il report di Deloitte intitolato "**10 Disruptive Trends in Wealth Management**", sottolinea come il settore "si trovi nel bel mezzo di un significativo cambiamento: una nuova generazione di investitori, le cui aspettative e preferenze sono state delineate dalle nuove tecnologie e dal fatto di aver vissuto la recente crisi finanziaria". Secondo Deloitte, questi investitori completamente innovativi presentano nove nuovi tipi di mentalità: atteggiamento autoreferenziale, tenere tutto sotto controllo, tendenza a far da sé, essere ovunque e in qualsiasi momento, mentalità digitale e personale, riferimento alla competenza dei colleghi, scetticismo verso l'autorità, rischio definito come effetto collaterale, non sentirsi investitori di seconda categoria.

Con il mercato completamente cambiato, lo stesso report cita le principali fonti di imprevisti ora e nel prossimo decennio (una delle quali è la nuova generazione di investitori) e le collega ad altre forze dirompenti, quali influenza dei dati, nuovi modelli competitivi come business model più digitali e personalizzati e aumento dei robo-advisor, oltre a un trasferimento di ricchezza che rivoluziona le relazioni consolidate con i clienti e i consulenti.

Le aziende storiche avvertono la pressione dei nuovi concorrenti, oltre all'aumento degli oneri normativi, all'incremento del costo del rischio e alla rapida crescita del patrimonio gestito (asset under management, AUM) che richiedono un maggior data wrangling, ma avranno la possibilità e la necessità di verificare se il loro modello può garantire un successo duraturo. Se così non fosse dovranno valutare se e quando integrare le tecnologie digitali per migliorare la collaborazione tra consulenti e clienti. Una cosa è certa: l'analisi costituirà un modo efficace per gestire gli imprevisti, coinvolgere con più efficacia i clienti, approfondire le relazioni e gestire il rischio. Anche le società che non hanno completato una transizione tale da consentire a loro e ai rispettivi consulenti di agire sul piano digitale sono pronte a compiere rapidi progressi nei prossimi anni, secondo Deloitte e altri gruppi di consulenza.



Con il modello attuale, le società di gestione patrimoniale non sono scalabili. Sono limitate dalla loro stessa capacità e, con le crescenti pressioni sui costi, non saranno in grado di espandere la forza lavoro. Quindi, per crescere, dovranno dare ai loro consulenti la possibilità di agire sul piano digitale.

–Evan Siegal, Director,
Digital Advisory Group, **PwC**

Le società di gestione patrimoniale che si uniscono al lungo elenco di aziende basate sui dati miglioreranno la maturità della loro analisi. Svilupperanno una solida cultura dei dati, in cui consulenti, analisti del rischio, dirigenti e altri collaboratori si affideranno ai dati per prendere decisioni importanti e necessarie a vantaggio dei clienti e dell'azienda, anche in seguito alle crisi. E, considerando la quantità e la varietà di dati generati dai clienti, dal loro impatto digitale, dall'attività dinamica dei mercati o dall'AUM, poter contare su un leader dell'analisi affidabile ed esperto è fondamentale. L'analisi self-service di Tableau aiuta le società di gestione patrimoniale a individuare facilmente le informazioni essenziali per prendere decisioni in tempo reale a supporto delle operazioni, delle strategie di investimento a breve e lungo termine per i clienti, dell'esperienza complessiva del cliente e della gestione del rischio.



Troppo spesso la gestione del rischio è un'attività marginale, su cui i consulenti si concentrano all'inizio della relazione con il cliente, ma poi la rivedono raramente, o mai. Nel mondo reale però le condizioni di mercato, le priorità e gli obiettivi cambiano: il rischio è fluido e i consulenti devono monitorarlo e gestirlo in modo proattivo nel corso dell'intero ciclo di vita del rapporto con il cliente."

– Andrew Aziz, Financial Advisor Magazine, **HNW Wealth Managers Must Shift Gears On Risk Management**

Il 33% degli intervistati in un sondaggio di PwC sulla gestione patrimoniale ha manifestato grande fiducia nel fatto che il proprio consulente finanziario/gestore patrimoniale abbia utilizzato le informazioni e i dati per fornire una consulenza su misura.

– PwC, **Digital wealth management: Driving engagement through data-driven insights**

Tre dashboard per migliorare la gestione del rischio, la produttività dei consulenti e l'esperienza dei clienti

Le esigenze degli investitori cambiano con frequenza analoga a quella dei mercati, quindi aumentano i rischi ma anche le opportunità di guadagno. Con queste tre dashboard di Tableau puoi gestire meglio il rischio, migliorare la produttività dei consulenti e accedere a informazioni che contribuiscono a migliorare la relazione tra consulenti e clienti. Scaricale e provale mentre attraversi il cambiamento e trasforma la tua società di gestione patrimoniale sul piano digitale.



GESTIONE DEL RISCHIO



PRODUTTIVITÀ DEI CONSULENTI



ESPERIENZA DEI CLIENTI



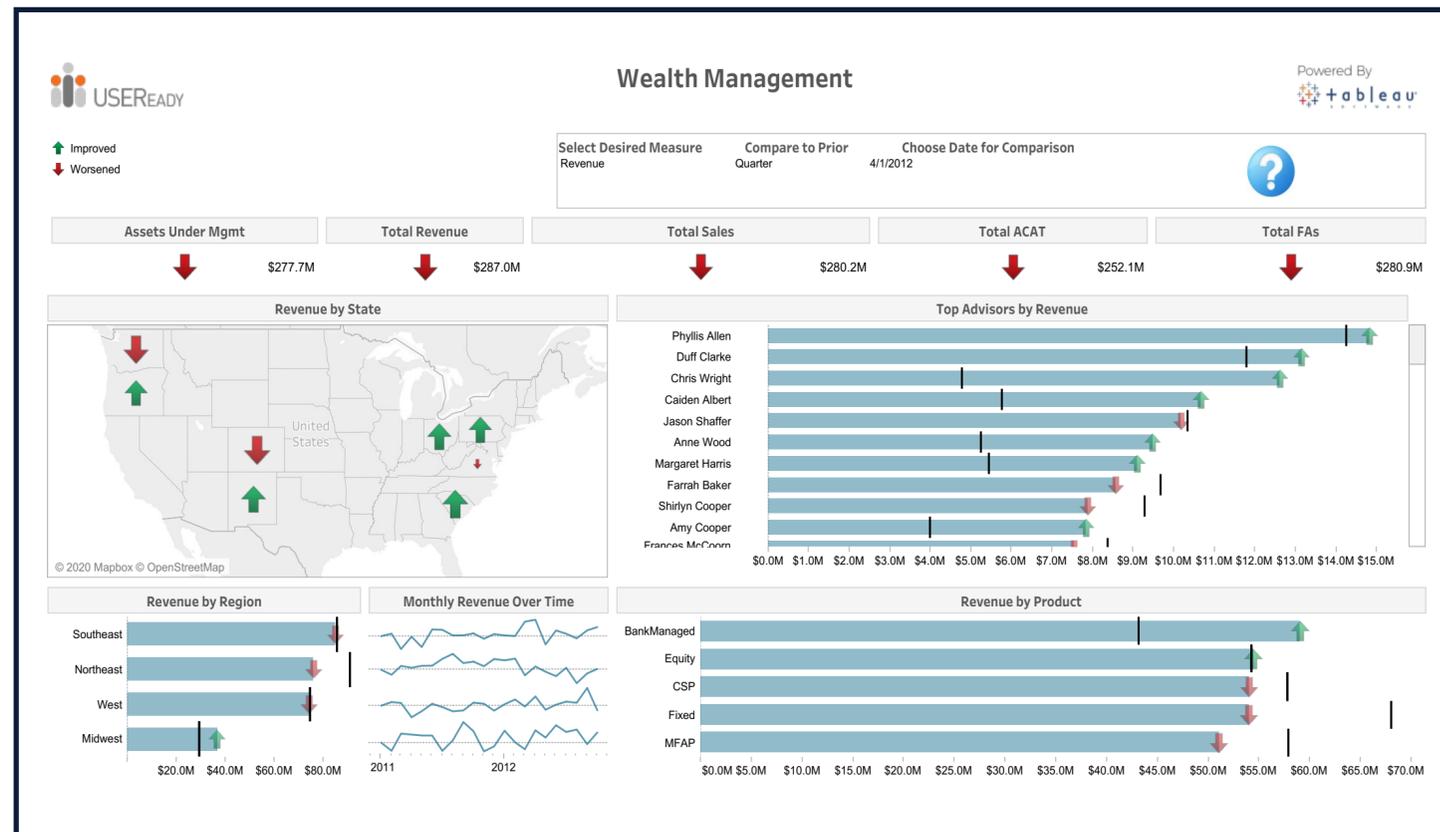
Esplora la dashboard dedicata alla gestione del rischio di mercato



Questa **dashboard sulla gestione del rischio di mercato**, a cura di **USEReady**, è un utile strumento che aiuta i consulenti, chi si occupa di gestione del rischio e i gestori di portafogli a fare il punto sui rischi sistematici nel mercato del trading. Consultandola si possono comprendere le tendenze storiche e la volatilità direttamente correlate ai mercati finanziari. Gli eventi considerati includono recessioni, crisi economiche, eventi politici e altro. Questa analisi permette a manager e consulenti di decidere se è opportuno chiudere una posizione o coprire i rischi investendo in opzioni put, orientandosi verso titoli che non risentono della crisi o investendo in fondi indicizzati meno volatili. Infine, adottando misure tempestive ed efficaci, svilupperanno relazioni di fiducia con i clienti e miglioreranno i risultati per questi ultimi, garantendo al tempo stesso redditività per la propria azienda.



Esplora la dashboard sul tracciamento dei risultati dei dirigenti

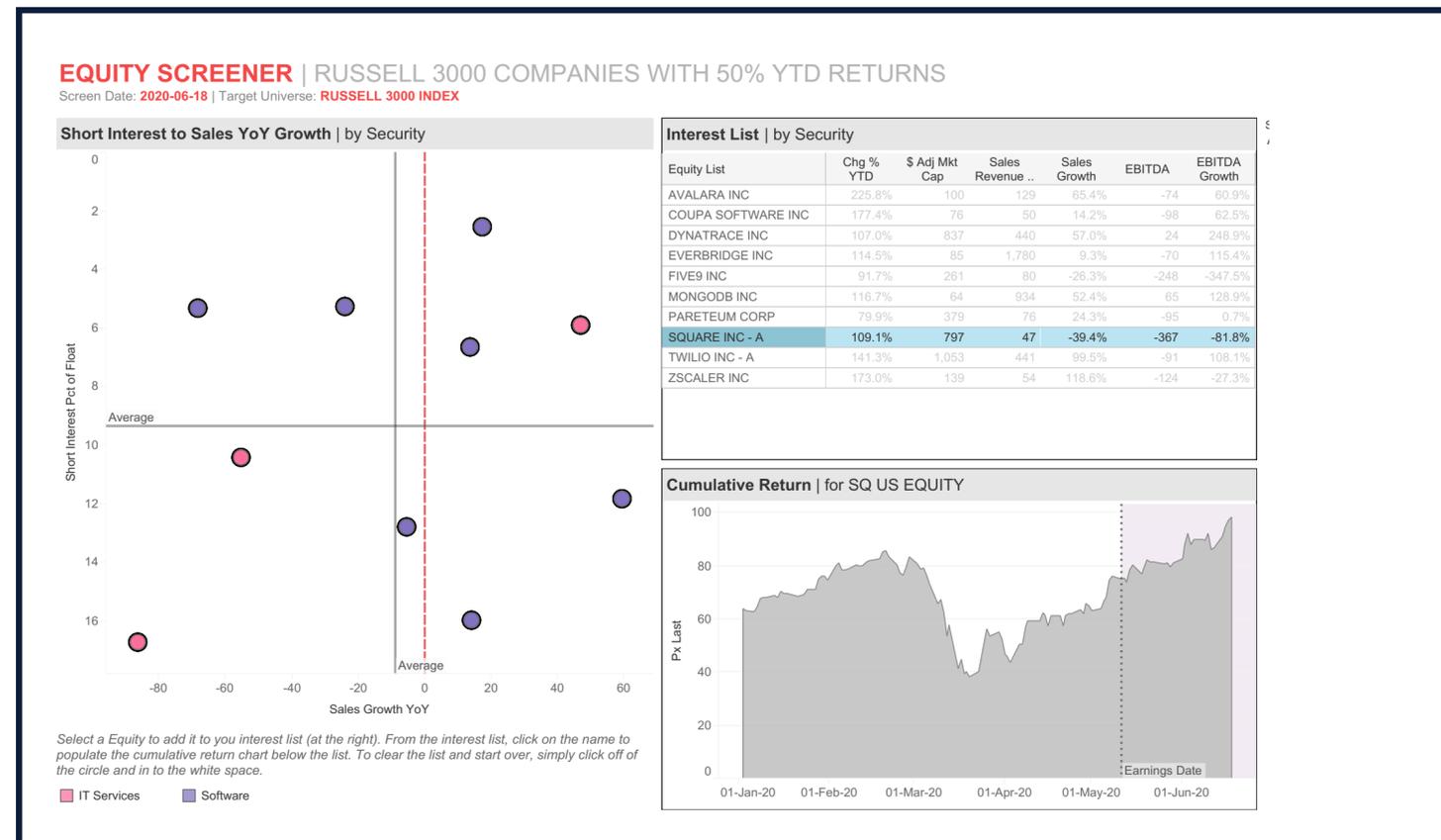


◀ Nel volatile mercato attuale, ma anche quando non si riscontrano grandi fluttuazioni, i leader del settore della gestione patrimoniale si interrogano costantemente sulle condizioni dell'azienda e sulla redditività dei clienti e dell'attività. La **dashboard sul tracciamento dei risultati dei dirigenti**, a cura di **USEReady**, partner di Tableau e pioniere nel campo delle soluzioni, delle best practice e dei processi di business intelligence, analisi dei dati, big data, cloud e pratiche di Salesforce, indica chiaramente come i KPI vengono monitorati in modo flessibile con la possibilità di filtrare in base alle metriche (ad esempio, ricavi, fatturato, raccolta netta, AUM).

Nella stessa vista puoi trovare un confronto delle prestazioni anno su anno, trimestre su trimestre o mese su mese, con la possibilità di filtrarle anche per consulente, prodotto, stato o regione.



Esplora la dashboard sullo screening dei mercati finanziari



Per i consulenti che creano un portafoglio per clienti sia acquisiti che nuovi, o che vogliono creare un nuovo fondo, la **dashboard sullo screening dei mercati finanziari** propone un utile elenco di investimenti da monitorare e confrontare l'uno con l'altro. Si possono osservare nei dettagli fattori come la crescita anno su anno, per individuare gli investimenti ad alto rendimento o a rendimento cumulato che avranno il maggiore impatto su un portafoglio o che è opportuno considerare per un nuovo prodotto. È anche possibile filtrare i dati per settore, così da compiere scelte più informate per la diversificazione degli investimenti.

Che il tuo cliente sia una persona di mezza età, un millennial o un high net worth individual, sarà certamente interessato a far crescere un portafoglio che offra rendimenti stabili, ora e in futuro. Affidati a questa dashboard per aggiornarti sui mover e sugli shaker del mercato e per decidere quale aggiungere al mix di investimenti del tuo cliente.

Come le società di gestione patrimoniale utilizzano Tableau per diventare resilienti

Tableau è la piattaforma di business intelligence scelta da oltre il 90% delle aziende di servizi finanziari dell'elenco Fortune 500 e permette a molte società di gestione patrimoniale a distribuire e dimensionare le proprie analisi per gestire il cambiamento. Ascolta alcune delle loro testimonianze e scopri i vantaggi che i dati offrono ad aziende e clienti.

Charles Schwab

Charles Schwab si affida a Tableau per rispondere a domande importanti e creare una cultura paritaria e basata sui dati in tutta l'azienda. Viene utilizzato dal team responsabile della data science, da chi cura il marketing dei prodotti, dai team del marketing aziendale e dagli alti dirigenti. Schwab si avvale di Tableau in 13 call center e 345 filiali commerciali a livello nazionale, per monitorare l'attività e la soddisfazione dei clienti e scoprire opportunità per migliorare l'esperienza, il servizio di assistenza e i risultati generali dell'azienda. I servizi di investimento rappresentano circa metà del patrimonio totale dei clienti di Schwab (a dicembre 2018) ed è fondamentale conoscere il livello di popolarità dei prodotti, i concorrenti e le vendite per valutare le aree di miglioramento e garantire ai clienti risultati positivi. Con la consolidata dashboard MySales Branch Analytics Reporting, Schwab mette i dati a disposizione di 1.200 consulenti finanziari, direttori di filiale, leader regionali e dirigenti di divisione che si occupano di servizi di investimento.

JPMorgan Chase & Co.

JPMorgan Chase & Co. è cresciuta attraverso fusioni e acquisizioni, e ha riscontrato che i dati sono fondamentali per le operazioni e le strategie aziendali, riducendo i rischi, migliorando l'esperienza dei clienti e offrendo capacità di intelligence per definire strategie fondamentali. JPMC è passata dall'analisi self-service gestita dall'IT a quella gestita a livello aziendale, per rimanere al passo con i rapidi cambiamenti del settore e ottimizzare il successo. Con il sostegno di un centro di eccellenza e il supporto dell'IT, JPMC ha adottato Tableau passando da 400 utenti nel 2011 a più di 30.000 oggi, favorendo l'accuratezza dei dati a livello dell'intera azienda e la gestione del rischio.



Broadridge Financial Solutions

Poter contare su dati concreti e fruibili è una priorità per **Broadridge Financial Solutions**, un'azienda globale del ramo della tecnofinanza. L'aggregazione e la normalizzazione dei dati costituiva una difficoltà per l'azienda e per il settore, ma sono attività che i clienti buy-side si aspettano da Broadridge. Grazie a Tableau e al software di gestione patrimoniale di Broadridge, gli investitori che si affidano alla società possono accedere in modalità self-service ad analisi mirate, report personalizzati e dashboard interattive. Così, possono esplorare in modo facile e veloce le informazioni relative al trading, ai portafogli e alle operazioni: vantaggi importanti quando le esigenze dei clienti evolvono continuamente. Tra i clienti di Broadridge che beneficiano di Tableau ci sono hedge fund sia buy-side che sell-side, amministratori di hedge fund, gestori patrimoniali, banche e prime broker.





Conclusione

Sappiamo che emergeranno nuove difficoltà nel settore, alcune delle quali saranno del tutto inedite, mentre altre appariranno molto familiari. In ogni situazione, ma soprattutto nel complesso contesto attuale degli investimenti e dell'economia in generale, Tableau è un partner affidabile a lungo termine, che aiuta le principali società di gestione patrimoniale a distribuire l'analisi su larga scala, gestire il rischio e far crescere l'attività. Soddisfa tutte le esigenze in materia di dati, da quelle elementari a quelle più complesse, con analisi self-service che riducono i tempi, offrono un vantaggio competitivo, favoriscono la resilienza e migliorano l'esperienza dei clienti.

Promuovere una cultura dei dati e investire in essa aiuterà le società di gestione patrimoniale ad agire con la mentalità ideale, ora e in futuro. **Scopri come la cultura dei dati** ispira importanti cambiamenti alle organizzazioni (ad esempio, consentire a tutti i dipendenti di basarsi sui dati), perché è importante costruirne una e come Tableau può aiutarti a creare una cultura dei dati che valorizzi le opportunità e contrasti le difficoltà impreviste.

Come indicano le tre dashboard e gli esempi del mondo reale che abbiamo visto, la portata di quello che puoi sperimentare grazie alle informazioni basate sui dati dimostra che un'analisi efficace al centro della propria attività è fondamentale. Con queste dashboard puoi migliorare la gestione dei rischi, la produttività dei consulenti e l'esperienza dei clienti.

Risorse

- Visita la [pagina dedicata alle soluzioni per l'attività bancaria e la gestione patrimoniale](#) e scopri come Tableau può prepararti a raggiungere il successo, ora e in futuro, ricavando il massimo valore dai dati.
- Sperimenta l'affidabilità e la scalabilità di Tableau scaricando una versione di prova gratuita di [Tableau Desktop](#).
- Scopri il nostro premiato partner [USEReady](#) e il modo in cui la combinazione dei suoi servizi strategici e della nostra analisi visiva aiuta i clienti a trasformare il modo di pensare ai dati, di interagire con essi e di ricavarne insegnamenti.

Tableau aiuta le persone a trasformare i dati in informazioni concrete, con un impatto reale. Connettiti facilmente ai dati ovunque si trovino, in qualsiasi formato. Esegui rapidamente analisi mirate per rivelare opportunità nascoste. Trascina e rilascia per creare dashboard interattive con l'analisi visiva avanzata. Dopodiché, condividi i dati nella tua organizzazione e consenti ai tuoi colleghi di esplorare la loro prospettiva sui dati. Dalle multinazionali alle piccole imprese, fino alle start-up che muovono i primi passi, in tutto il mondo le aziende utilizzano la piattaforma di analisi di Tableau per osservare e comprendere i dati.

Informazioni su Tableau