

Finance Framework

I pilastri fondamentali per l'eccellenza



Finance: tra sfide e opportunità

- Il mondo della finanza si trova oggi in una fase di profondo cambiamento, caratterizzato da **sfide inedite e opportunità senza precedenti**. La digitalizzazione, la crescente regolamentazione, i cambiamenti macroeconomici e le nuove esigenze dei consumatori stanno ridefinendo i paradigmi tradizionali del settore.
- **La digitalizzazione apre nuove strade** per personalizzare l'esperienza dei clienti e sviluppare prodotti finanziari più inclusivi e innovativi. Inoltre, l'enfasi crescente su ESG (Environmental, Social, and Governance) offre alle istituzioni finanziarie l'occasione di posizionarsi come protagonisti della transizione verso un'economia più sostenibile.
- In questo contesto complesso, le organizzazioni devono **bilanciare il bisogno di innovazione con la necessità di gestire i rischi, costruendo strategie flessibili e resilienti**.



Cosa dobbiamo aspettarci dall'IA in ambito Finance?

- 1 Automazione dei processi operativi**

L'IA rivoluzionerà attività ripetitive come la gestione dei dati, la verifica delle transazioni e il reporting finanziario, migliorando l'efficienza e riducendo i costi operativi.
- 2 Analisi predittive e gestione del rischio**

Con l'uso di algoritmi avanzati, l'IA abiliterà previsioni accurate dei trend di mercato, identificazione precoce dei rischi e modelli personalizzati per la gestione degli investimenti.
- 3 Esperienze cliente personalizzate**

L'intelligenza artificiale permetterà di offrire soluzioni su misura per i clienti, come chatbot per il supporto 24/7, consulenza finanziaria automatizzata e prodotti adattati alle esigenze individuali.



Agenda

- 1** **Introduzione al Framework**
- 2** **Le Componenti Core**
- 3** **Le Componenti di Performance Analytics**



Introduzione al Finance Framework



Il Framework di Dataskills per il Finance



Challenges

- **Gestione dei Big Data:** Centralizzare e analizzare dati per decisioni strategiche.
- **Personalizzazione:** Offrire esperienze su misura per fidelizzare i clienti.
- **Ottimizzazione costi:** Ridurre spese operative tramite automazione e AI.
- **Previsione della domanda:** Migliorare la pianificazione con analisi predittive.
- **Riduzione del churn:** Prevedere abbandoni e migliorare il valore del cliente.
- **Sostenibilità ESG:** Integrare metriche ambientali e sociali nei processi decisionali.



Proposal

- Un Framework integrato che combina diverse tecnologie e soluzioni innovative.
- Un approccio agile e modulare in base alla disponibilità del cliente (risorse & budget).
- Basato sul concetto di data Lakehouse e costituito da due aree principali:
 - a) Core
 - b) Performance Analytics
- Con le sue numerose componenti specializzate costituisce la base tecnologica per supportare i clienti nel percorso evolutivo e nei processi decisionali.



Outcomes

- Migliore Customer Experience.
- Ottimizzazione dei processi.
- Riduzione dei rischi.
- Decisioni strategiche più consapevoli.
- Aumento della redditività.
- Compliance e Reporting.
- Innovazione e competitività.
- Maggiore efficienza operativa, ridotto TCO.



Le componenti del Framework

Core

DATA LAKEHOUSE



Data Quality



Data Governance



ESG Governance

Cliente

Agente

Vendite

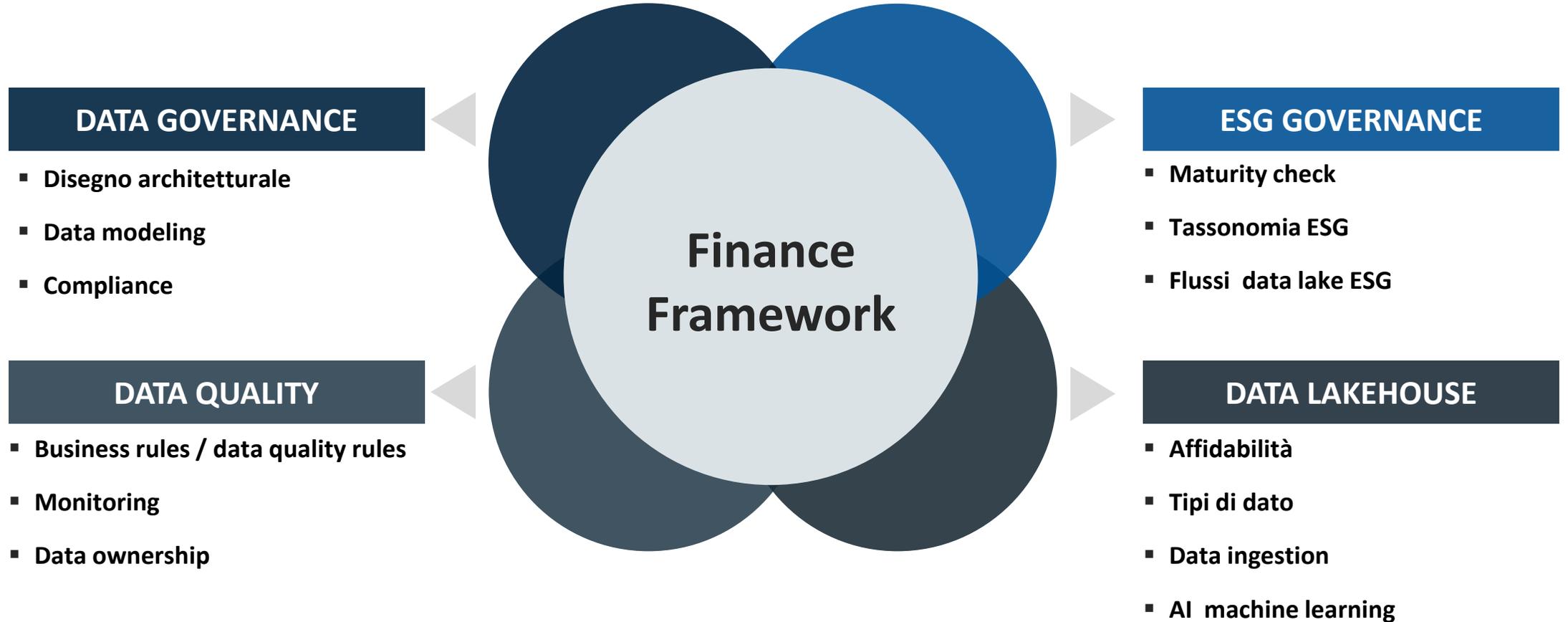
Banca

KPI

Performance Analytics



I pillar del nostro Finance Framework





Il nostro approccio

- Proponiamo un approccio "agile" e **modulare** al fine di **ridurre al minimo l'impatto operativo e preservare il budget aziendale**.
- **Si basa su un attività di assessment (Maturity Check)**, una valutazione dettagliata e sistematica della struttura, delle capacità, delle prestazioni e della sicurezza della piattaforma dati all'interno della organizzazione.
- Questo processo ha l'obiettivo di **identificare punti di forza, debolezze, opportunità di miglioramento e potenziali rischi**. Un assessment efficace che fornisce una roadmap per ottimizzare la gestione dei dati e allineare la piattaforma dati con gli obiettivi strategici dell'organizzazione.

1 MATURITY CHECK

Discover

Raccogliere le informazioni tecniche e di business



Assess

Analizzare i gaps e dare priorità alle attività



Align

Definire le azioni e lo scenario futuro



2 BUILD

Design

Deploy



3 MANAGE

Maintain



4 LEARNING



Le componenti Core

Data Lakehouse

Challenge

- Utilizzo più efficiente dei dati aziendali
- Necessità di elaborare sia dati strutturati, sia non strutturati
- Necessità di creare una piattaforma aperta, scalabile e pronta per affrontare scenari di advanced analytics
- Ridurre costi e tempi per il calcolo di moli di dati importanti

Solution

- Raccolta dei dati dalle fonti operazionali (dati strutturati & non strutturati)
- Raccolta dati in tempo reale
- Organizzazione dei dati nel data lake (cleansing, business rules, aggregazioni)
- Implementazione di un modello dati interrogabile con gli strumenti di reportistica

Results

- Integrazione di dati da diverse fonti
- Analisi avanzate e big data
- Costi di archiviazione ridotti
- Ricerca ed esplorazione dei dati
- Preservare integrità dei dati originali
- Supporto machine learning e intelligenza artificiale

QUALITY

Data Quality

Challenge

- Prevenire decisioni di business errate e inefficienze dovute a dati inconsistenti, incompleti ed errati
- Necessità di bilanciare velocità di acquisizione del dato e rigore nei controlli
- Standardizzare i processi di data ingestion per prevenire errori a monte
- Prevenire effetto "garbage in, garbage out" nei modelli predittivi

Solution

- Un sistema di Data Quality segue i seguenti passi principali:
 - a. definire una policy aziendale
 - b. identificare un ambito pilota
 - c. mantenere a regime l'impianto e monitorare l'andamento
 - d. intraprendere attività di rimozione delle anomalie e di miglioramento strutturale
 - e. ampliare a nuove destinazioni d'uso

Results

- **Decisioni migliori:** dati accurati e affidabili permettono ai decision-maker di basare le loro scelte su informazioni solide, riducendo il rischio di errori e aumentando la probabilità di prendere decisioni efficaci
- **Riduzione dei costi:** dati di qualità riducono i costi associati alla correzione degli errori, alla duplicazione dei dati e alle inefficienze operative

E

ENVIRONMENTAL

S

SOCIAL

G

GOVERNANCE

Challenge

- Assicurare una solida data governance in ambito ESG
- Riduzione effort e tempi per la reportistica ESG
- Necessità di tracciabilità e audit trail completo delle informazioni
- Ridurre i tempi di produzione reportistica e limitare l'effort manuale

Solution

- Creazione di un data model standardizzato per metriche e KPI ESG
- Certificazione dei dati ESG
- Trasparenza su processo di gestione del dato ESG
- Accessibilità agli utenti dell'intera base dati ESG

Results

- Conformità Normativa
- Trasparenza e responsabilità
- Miglioramento della qualità dei dati
- Gestione del rischio ESG
- Miglioramento della reputazione
- Reporting ESG affidabile
- Facilitazione dell'audit interno ed esterno
- Sostenibilità finanziaria

ESG Data Governance



Data Governance

Flexibility

- Il nostro approccio si adatta alle esigenze aziendali rilevate anche attraverso un'attività di assessment

Modularity

- Il percorso ed il framework che proponiamo è implementabile a moduli (es: sicurezza, SOD, Lineage, metadata management)

Alignment

- Allineamento con la strategia complessiva dell'organizzazione, supportando gli obiettivi aziendali e favorendo il raggiungimento dei risultati desiderati



Il percorso verso la data governance



- **Analisi della situazione attuale** della data platform e del framework di governance
- Identificazione degli **obiettivi di governance**
- Identificazione di eventuali **vincoli**

- Identificazione dei **membri del team** di data governance
- Definizione di **ruoli e responsabilità**

- Definizione finale degli **obiettivi di governance**
- **Framework di Data Governance** che includa politiche, procedure e standard.
- Identificazione delle **fasi** necessarie a raggiungere gli obiettivi
- Definizione del **percorso temporale**

- Definizione di un **piano di implementazione** del framework.
- Definizione di **programmi di formazione** e promozione della cultura dei dati
- Assicurare una **comunicazione chiara e costante**

- Definizione delle **metriche di successo**
- Definizione di un **sistema di misurazione**
- Prevedere **aggiornamenti e innovazioni** in base alle nuove tecnologie



Le componenti di Performance Analytics

*Il **Cliente** al centro*



Stima potenziale di spesa del cliente (Share of Wallet)

Challenge

- Quantificazione della capacità di spesa del cliente e di conseguenza la quota di spesa presso l'istituto finanziario

Solution

- Soluzione basata su machine learning in grado di analizzare le transazioni dei clienti, il loro basket di acquisto ed eventuali dati esterni, in particolare:
 - **reddito del cliente** (es. incasso affitti, ...)
 - **Voci di spesa del cliente** (es. rata scuola, acquisto preziosi, ...)
- Quantificati i **valori «soglia» per segmento di clientela.**
- Identificato il **patrimonio potenziale e la share-of-wallet di tutti clienti**

Results

- Migliore valutazione del rischio
- Segmentazione della clientela
- Sviluppo di prodotti finanziari
- Pianificazione finanziaria
- Promozione di logiche di cross-selling, up-selling
- Marketing mirato (Cold calling, ecc...)



Clustering clientela banca

Banca Rete CF

Challenge

- Sviluppo di una segmentazione evoluta, dinamica e multidimensionale dell'intera clientela bancaria
- Integrazione dei dati comportamentali, transazionali e socio-demografici
- Identificare micro-segmenti ad alto potenziale

Solution

- A partire dalle caratteristiche dei singoli segmenti individuati:
- Identificare le possibili opportunità di evoluzione dell'offerta e del modello di servizio
 - Quantificare le opportunità di sviluppo commerciale per ogni sotto segmento
 - Dati utilizzati dal top management per le scelte strategiche del piano industriale

Results

- Personalizzazione dei servizi
- Miglioramento dell'esperienza cliente
- Sviluppo di prodotti mirati
- Acquisizione di nuovi clienti
- Migliore gestione del rischio
- Cross-selling e Up-selling più efficaci
- Maggiore retention nei segmenti ad alto valore

Ranking

Ranking Prospect Corporate

Challenge

- Analizzare e classificare i prospect (società) combinando dati strutturati e non strutturati (ad esempio, articoli di settore e informazioni estratte da siti web tramite GenAI), al fine di migliorare la qualificazione dei lead, definire priorità di engagement e aprire relazioni di business

Solution

- Raccolta e integrazione di dati strutturati (CRM, transazioni) e non strutturati (articoli di settore, contenuti web)
- Impiego di GenAI e tecniche di Natural Language Processing (NLP) per:
 - Estrarre informazioni rilevanti dai contenuti testuali
 - Assegnare un punteggio ai prospect in base a criteri di affinità e potenziale conversione
 - Generare raccomandazioni prioritizzate per le strategie di engagement

Results

- Maggiore precisione nella selezione dei prospect ad alto potenziale, migliorando il tasso di conversione
- Automazione della raccolta e dell'analisi dei dati non strutturati, riducendo i tempi di valutazione
- Ottimizzazione delle strategie di engagement grazie a informazioni aggiuntive



Le componenti di Performance Analytics

*Al al fianco dell'**Agente Finanziario***

Tasso di abbandono di giovani agenti

Compagnia Assicuratrice

Challenge

- Ridurre l'alto tasso di abbandono di agenti assicurativi
- Ridurre impatto abbandoni su:
 - Costi di recruiting e formazione
 - Continuità del business e relazione clienti
 - Brand reputation nel mercato

Solution

- A partire dal risultato dell'analisi quantitativa del ML:
 - Indagine qualitativa di verifica/ conferma del fenomeno (interviste/ workshop)
 - Identificazione di possibili azioni di difesa
 - Quantificazione dei benefici potenziali ottenibili (riduzione attrition)
 - Realizzazione azioni correttive per la retention

Results

- Riduzione dei costi di assunzione e formazione
- Aumento della produttività
- Miglioramento della reputazione dell'azienda
- Aumento della soddisfazione del cliente
- Riduzione churn rate mensile entro 12 mesi

Retention Consulenti Finanziari

Banca Rete CF

Challenge

- Intercettare le situazioni di abbandono dei consulenti finanziari e ruoli equivalenti con un anticipo di almeno 90 giorni
- Migliorare il modello di gestione dei clienti, che forniva risultati tardivi rispetto alle azioni di retention
- Mitigare il fenomeno della perdita del patrimonio gestito e amministrato verso la concorrenza

Solution

- Soluzione cloud basata su algoritmi di machine learning personalizzata con i dati del consulente
- Prevenzione e monitoraggio continuo del rischio di abbandono dei consulenti con evidenza di variabili più impattanti

Results

- Conservazione della clientela
- Riduzione del fenomeno di perdita delle masse
- Conservazione del know-how ed esperienza
- Crescita strutturale del portafoglio clienti
- Miglior Brand reputation

Education Trainer

Challenge

- Sviluppare un'applicazione per la formazione dei consulenti finanziari, basata su moduli interattivi e personalizzabili, con la possibilità di adattarsi a diversi contesti aziendali per garantire un training efficace e scalabile.

Solution

- Sviluppo di una piattaforma di formazione con contenuti interattivi e personalizzabili.
- Implementazione di modelli di apprendimento adattivo per:
- Personalizzare il percorso formativo in base alle esigenze dell'utente
- Monitorare le performance e fornire feedback in tempo reale
- Consentire un'esperienza di apprendimento scalabile e replicabile in diversi contesti aziendali

Results

- Miglioramento della qualità della formazione grazie a percorsi adattivi
- Aumento dell'engagement e dell'efficacia dell'apprendimento per i consulenti finanziari



Le componenti di Performance Analytics

*La **vendita** come valore di crescita*

Recommendation System

Challenge

- Aumentare le vendite attraverso attività di cross selling e up selling (es. cliente ha un conto corrente ma non ha una carta di credito, il sistema deve essere in grado di suggerire una carta con condizioni vantaggiose in base ai suoi comportamenti finanziari)

Solution

- Utilizzo dei dati del data lakehouse per la creazione di variabili esplicative del comportamento del cliente. In particolare i dati delle transazioni sono fondamentali.
- Creazione di modelli di machine learning per la determinazione del prodotto più vicino alle esigenze o ai gusti del cliente.

Results

- Miglioramento del tasso di conversione del 35%
- Incremento del valore medio dell'ordine del 20%
- Riduzione dei costi legati a campagne di vendita

Sales Forecasting

Challenge

- Prevedere la domanda di prodotti finanziari
- Per esempio:
- Analizzare le serie storiche di dati relativi certificates emessi dalla banca al fine di realizzare un forecast predittivo, identificando pattern di domanda e impiegando dati interni ed esterni per ottimizzare la gestione delle emissioni e le strategie commerciali

Solution

- Raccolta e integrazione dei dati (esterni, interni e comportamentali)
- Modellazione predittiva (modelli di regressione, alberi decisionali o reti neurali)
- Segmentazione e personalizzazione del prodotto o entità da prevedere
- Monitoraggio e miglioramento continuo dell'efficacia dei modelli

Results

- Miglioramento dell'accuratezza delle previsioni di domanda, riducendo sovra-emissioni e sotto-emissioni ed eliminando processo inefficiente di raccolta di "manifestazione di interesse" su ciascuna filiale
- Ottimizzazione delle emissioni e delle strategie commerciali basata su dati predittivi
- Aumento dell'efficienza decisionale grazie a dashboard interattive e reportistica avanzata



Le componenti di Performance Analytics

*Ascoltare la **banca***

Anomaly Detection

Challenge

- Analizzare i dati operativi delle filiali e delle serie temporali per individuare anomalie e pattern atipici, permettendo l'identificazione tempestiva di rischi operativi, inefficienze, ecc.
- Identificare anomalie nei flussi di cassa, nei pagamenti o nelle operazioni interne per prevenire situazioni anomale
- Confrontare le performance tra diverse sedi per individuare best practice replicabili

Solution

- Aggregazione e normalizzazione dei dati operativi provenienti da filiali e serie temporali in repository centralizzata.
- Utilizzo di un mix di tecniche statistiche e modelli di machine learning per:
 - Identificare deviazioni significative rispetto ai trend storici.
 - Segnalare anomalie potenzialmente critiche in tempo reale.
 - Fornire insight dettagliati per la mitigazione proattiva dei rischi.

Results

- Identificazione tempestiva di anomalie nelle filiali e nelle serie temporali, permettendo interventi proattivi.
- Riduzione del rischio operativo e miglioramento del controllo di qualità dei processi.
- Maggiore trasparenza nei dati aziendali grazie a un sistema di monitoraggio automatizzato.

DETECTED



Le componenti di Performance Analytics

*Gli indicatori di performance (**KPI**)*



Data Visualization: un esempio di reportistica – dashboard Direzionale

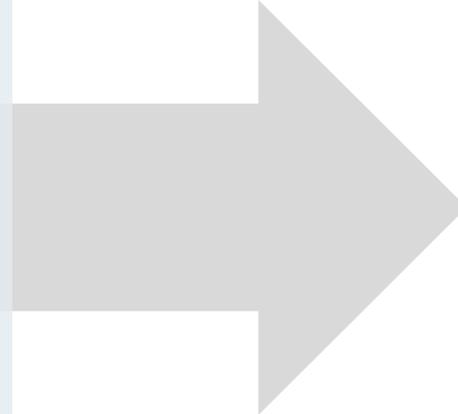


OBIETTIVO

Rafforzare il **Governo Commerciale** ed ampliare il **monitoraggio della Rete di Consulenti Finanziari** tramite una **Dashboard Direzionale**

REQUISITI

- Rappresentazione di un orizzonte temporale di 3 anni, con possibilità di **effettuare confronti anno su anno**
- Esposizione dei principali KPI con **valore puntuale, confronto vs anno precedente, confronto vs budget**
- Possibilità di **filtrare il report per ciascun livello della struttura organizzativa** della rete di consulenti
- Apertura del report a Direzione, Coordinatori, Area Manager, Group Manager e Consulenti e definizione di **sicurezza a livello di riga** in modo tale che ciascuna figura veda solo i dati che gli competono



BENEFICI

- ✓ Rappresentazione, in un quadro unitario, della capacità di Banca, Area, Manager e Consulente di perseguire i propri obiettivi commerciali e di raggiungere le incentivazioni di periodo
- ✓ Monitoraggio dei principali indicatori di performance commerciale
- ✓ Possibilità di analizzare la marginalità a livello di Struttura e di Consulenti
- ✓ Messa a disposizione di informazioni mirate a supportare le decisioni della struttura manageriale e del Top Management

Data Visualization: esempio di reportistica per il mondo Banking & Finance



Cruscotto Informativo

Offre una panoramica dettagliata sulle performance chiave della banca, permettendo di monitorare gli indicatori chiave, di individuare sostamenti e tendenze, supportando i processi decisionali.



Conto Economico

Offre un quadro del risultato economico, esponendo le principali voci di ricavo e costo. Questa visione di insieme consente di monitorare ed individuare tempestivamente criticità o aree di miglioramento.



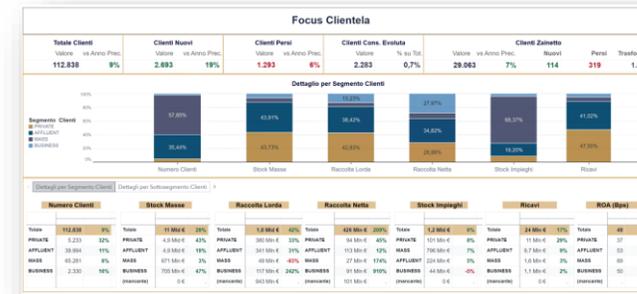
Analisi Reclutamento Consulenti Finanziari

Analizza gli economics relativi ai consulenti reclutati nel periodo selezionato. Evidenzia dettagli come costi, pay-in e pay-out, i quali permettono di monitorare l'andamento del processo di reclutamento e di valutarne l'impatto economico a livello aziendale.



Analisi Rete Consulenti

Tale panoramica consente di monitorare l'andamento e la produttività della rete, nonché di valutare l'allocazione degli asset in gestione per tipologia di consulenti.



Analisi Clientela

Analizza ripartizione del patrimonio gestito e flussi di raccolta della clientela della banca, sia a livello complessivo che per singoli segmenti di clienti.



DATA SKILLS
UNDERSTANDING THE WORLD



www.dataskills.it



39 0383 1956155



info@dataskills.it