

Registrati gratuitamente per ricevere le nostre email con le ultime notizie, le analisi e i commenti da Citywire Italia. Per registrarsi basta un minuto.

Registrati per ricevere avvisi email

Colson (SimCorp): cerco un professionista di investimenti proattivo, tempestivo ed efficace

Di Daniele Barzaghi / 18 settembre 2018



La società danese **SimCorp** fornisce soluzioni informatiche a gestori patrimoniali presso istituti di credito, assicurazioni e fondi pensione.

In quanto soggetto terzo, attento all'evoluzione che sta attraversando il comparto bancario, abbiamo chiesto al suo managing director per il Sud Europa, **Emmanuel Colson** (*in foto*), quali siano oggi, dal suo particolare punto di vista, le esigenze che un cliente di servizi di private banking o wealth management chiede oggi all'industria del credito.

"Il lato di **debolezza** più significativo che riguarda oggi molte delle società di gestione degli investimenti è che non sono naturalmente orientate ad affrontare l'estrema **complessità dei mercati finanziari**" esordisce Colson. "Il risultato è un **aumento del rischio e dei costi** dovuti ad interventi che richiedono un elevato ricorso a processi manuali. Molte di queste aziende, però, stanno iniziando a comprendere che devono uscire da questa situazione pericolosa, cambiando e innovando le loro piattaforme. Nel recente rapporto "InvestOps" sviluppato da WBA, il 91% delle aziende intervistate ha dichiarato di voler ridurre i processi manuali al fine di ridurre il costo delle operazioni".

Tweet di @Citywire_Italia

Citywire Italia
@Citywire_Italia
Farad International lancia una polizza vita Esg
citywire.it/farad-international...



Farad International lancia una polizza vit...
La soluzione GreenEthica proposta dal b...
citywire.it

Tweets by Citywire_Italia

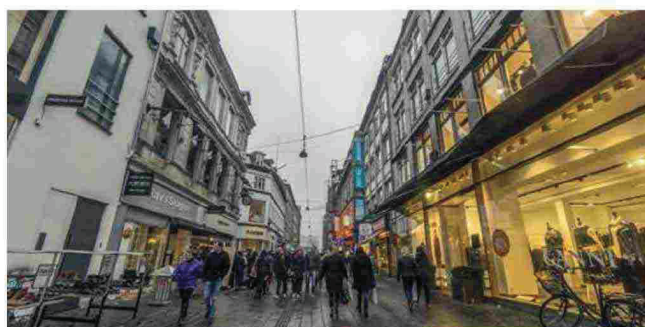
Solo per investitori professionali

**COLUMBIA
THREADNEEDLE**
INVESTMENTS

Capitale a rischio Disclaimer



"Ho lavorato nel settore dei servizi finanziari e più in particolare nel mercato dei capitali e nell'industria dell'asset management per oltre 20 anni" riprende il dirigente SimCorp, evidenziando come negli ultimi anni le strutture finanziarie "si concentrino attivamente sui propri punti di forza per generare alfa, mentre delegano/esternalizzano tutto ciò che non è considerato *core*, ovvero le loro debolezze; sono alla ricerca di nuove fonti di reddito e, al tempo stesso, **rimuovono la complessità** (cercando la semplificazione) e consentono il cambiamento attraverso l'ottimizzazione del modello operativo con l'obiettivo di attenuare i rischi, ridurre i costi e affrontare la regolamentazione. Inoltre, si concentrano principalmente sul miglioramento dei servizi e sulle esigenze dei propri clienti abbracciando la **digitalizzazione** e le nuove tecnologie supportate dall'utilizzo di dati in tempo reale".



E qui passa a descrivere la realtà da lui guidata: "La grande differenza tra SimCorp e i nostri concorrenti è che noi forniamo un sistema integrato tra front, middle e back-office. Un altro importante elemento di differenziazione è che da anni investiamo più del 20% del nostro fatturato in ricerca e sviluppo".

Quando si arriva a parlare di gestione del proprio patrimonio personale però rivela che **non si serve di un private banker o di un wealth manager**, propendendo ormai per soluzioni più impersonali: "Onestamente no. Guardo regolarmente tutti quei nuovi servizi forniti via web, basati sulle nuove tecnologie come è il caso dei **robot advisor**; questi strumenti propongono una **nuova frontiera di esperienza del cliente, trasparenza, dati e consulenza sugli investimenti** e stanno crescendo e migliorando rapidamente".

"Se dovessi sceglierne un consulente in carne e ossa, guarderei da vicino quanto sia **proattivo e la tempestività con la quale propone i suoi servizi** e anche alla **rilevanza di ciò che offre** rispetto a quanto disponibile rispetto agli altri canali esistenti".