

L'editoriale di Claudio Cacciamani*

L'intelligenza artificiale applicata alla finanza? Maneggiare con cura

«Iattattà trr. Iattattà trr tan tan tan. Mi piacerebbe cantar una canzone intelligente» da decenni cantano con successo Cochi e Renato ne «La canzone intelligente». Mai come attualmente si parla molto di Intelligenza, ma Artificiale. Sul tema, sembra che questa possa pervadere in un futuro prossimo la vita umana in modo pregnante e irreversibile. Al di là della regolamentazione europea da ritenersi ancora non del tutto definitiva, si può tentare di indagare gli effetti delle applicazioni dell'Intelligenza Artificiale al settore finanziario, bancario e assicurativo. In questo ambito, come tutti gli strumenti in mano all'Uomo, l'utilizzo di essa può essere sia utile

sia pericoloso, se non del tutto pernicioso. A livello di offerta, un corretto utilizzo dell'Intelligenza Artificiale dovrebbe portare a una migliore conoscenza della clientela, a una più efficace segmentazione della stessa e alla proposta personalizzata di prodotti e strumenti bancari, finanziari e assicurativi. Ne dovrebbero derivare migliori politiche a servizio del cliente e, non ultimo, un possibile abbassamento dell'onere dei prodotti offerti. Allo stesso modo, a livello creditizio, si potrebbe attuare una migliore valutazione del rischio del cliente, con differenziazioni di tasso personalizzate e non frutto di soggettività del proponente. Anche in campo assicurativo si avrebbero migliori identificazione e valutazione dei rischi con conseguente possibilità di coprire i privati e le aziende con maggiore incisività

ed efficace. D'altro canto, in un circolo virtuoso, vi dovrebbe essere un incentivo al cliente nel fornire informazioni utili alla propria valutazione, dato che da queste ne potrebbe derivare un beneficio sia economico sia di proposta di servizi bancari, finanziari e assicurativi.

Trasversalmente, sul fronte sia della domanda sia dell'offerta, vi sarebbe un risparmio di tempo che potrebbe essere di giovamento nella gestione del rapporto, nella sua onerosità e nel miglioramento della qualità dei prodotti e servizi. Tuttavia, quanto sopra descritto implica un elemento essenziale e imprescindibile del rapporto: la fornitura «fiduciaria» di idonee informazioni dal cliente all'intermediario bancario, finanziario e assicurativo e una sua «deontologicamente» corretta elaborazione da parte di quest'ultimo.

» Segue a pagina 13



Imprescindibile la deontologia degli intermediari



I cinesi alla conquista dell'Europa dell'auto

Il Salone di Parigi

Sono sbarcati in massa e puntano sull'elettrico, che - nonostante i ritardi - resta la via da seguire

*Lavoro,
imprese,
mercati,
fisco
e famiglia*

Inserito a cura di
Aldo Tagliaferro