

AI4FINANCE 6 BEST PRACTICE SULL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE CHE DOVRESTI CONOSCERE

Il mondo degli operatori del settore finanziario è stato influenzato-probabilmente per primoin modo più profondo-dall'Intelligenza Artificiale (AI). Secondo un'analisi di **Forbes**, fin dal 2020 **oltre il 70% delle organizzazioni nel Finance utilizzava sistemi di Machine Learning (ML)** per prevedere problemi di cash flow, migliorare le valutazioni sul credito e rilevare frodi.

Questo dato è confermato dalla survey annuale di **Nvidia** relativa al 2022: una ricerca che ha coinvolto 500 professionisti dei servizi finanziari in tutto il mondo. Stando allo studio, **in oltre il 75% delle aziende del settore è presente almeno un caso di high-performance computing (HPC) finalizzato a ML e deep learning (DL).**

Per cogliere gli indubbi benefici di questa tecnologia, però, è necessario tenere conto delle sfide che il settore dei servizi finanziari deve affrontare. Bisogna prestare attenzione alla qualità dei dati (ricordando il motto "garbage in, garbage out"), ai bias (i pregiudizi cognitivi introdotti da chi ha progettato gli algoritmi), ai rischi di una crescita incontrollata dei dati, alla explainability degli algoritmi, particolarmente critica in un ambiente altamente regolato come questo.

Per guidarti nell'adozione dell'AI, ecco **6 best practice** di cui non puoi fare a meno per avere successo con l'Intelligenza Artificiale.

1 PREVENZIONE DELLE FRODI

Le frodi sono cresciute enormemente negli ultimi due anni come conseguenza dell'incremento delle attività online, in particolare dei pagamenti. L'aumento dell'aggressività, delle competenze e delle risorse del cybercrime rende **inefficace l'impiego di regole codificate e statiche**. Le soluzioni basate sull'Intelligenza Artificiale, invece, hanno il vantaggio di potersi evolvere nel tempo e adattarsi a nuovi modelli. Esistono, ad esempio, algoritmi basati su ML in grado di identificare transazioni fraudolente, scandagliare migliaia di caratteristiche (come il comportamento passato del cliente, la sua posizione, i suoi modelli di spesa) e attivare un allarme in caso di anomalia. Nel rilevamento delle frodi, stanno emergendo le **Deep Neural Networks** per la loro capacità di lavorare con dati non strutturati e identificare i modelli senza troppa progettazione delle funzionalità.

2 VALUTAZIONE DELL'AFFIDABILITÀ DEL CREDITO (CREDIT SCORING)

Per prestare denaro, una delle attività principali delle istituzioni finanziarie, la **valutazione dell'affidabilità creditizia è un elemento estremamente rilevante**. L'AI permette di procedere in modo rapido e accurato, utilizzando algoritmi avanzati basati su un gran numero di variabili (dati demografici, di reddito, risparmi, storia creditizia passata, storia delle transazioni presso lo stesso Istituto) per **determinare il credit scoring**. L'uso di alcuni algoritmi può, inoltre, **ampliare la platea dei potenziali clienti** che non hanno alle spalle una lunga storia creditizia, consentendo loro di dimostrare affidabilità e capacità di rimborso sulla base di altri parametri. I sistemi di punteggio basati sull'AI promettono di prendere decisioni imparziali, non essendo coinvolto il fattore umano. Tuttavia, questo è proprio uno dei casi in cui si deve prestare grande attenzione a eventuali bias insiti nel modello.

3 AUTOMAZIONE DI PROCESSI

L'AI offre grandi opportunità per **automatizzare le attività ripetitive e migliorare l'efficienza dei processi interni**. Alcuni esempi sono il riconoscimento ottico avanzato dei caratteri (OCR), la digitalizzazione dei documenti, l'elaborazione di moduli, l'estrazione di informazioni rilevanti grazie al Natural Language Processing (NLP). Molte istituzioni finanziarie utilizzano soluzioni basate su AI per il processo di riconoscimento dei clienti KYC (Know Your Customer) a distanza. L'AI non si limita a confrontare la scansione del documento di identità e il "selfie" inviati, ma può anche verificare che il file sia autentico e l'immagine non sia stata modificata in modo doloso.



4 ROBO-ADVISORY PER OTTIMIZZARE LE CONSULENZE FINANZIARIE

Sempre più persone senza un background finanziario sono interessate a investimenti passivi, per evitare che l'inflazione eroda i fondi depositati in un conto di risparmio. L'istituzione finanziaria può offrire un **servizio di gestione patrimoniale fornito da un robo-advisor** basato su AI, che fornisce raccomandazioni di portafoglio a un robo-advisor obiettivo, a breve e a lungo termine, individuati a partire da uno studio dell'investitore, delle sue preferenze di rischio, del reddito disponibile. Il cliente deve solo depositare il denaro, delegando la gestione degli asset in cui investire attraverso l'acquisto effettivo e l'eventuale ribilanciamento periodico del portafoglio. I principali vantaggi sono **la facilità di uso e il costo più basso** rispetto a qualunque servizio offerto da un gestore patrimoniale.

5 TRADING ALGORITMICO

Il **trading algoritmico**, basato su sistemi di cui, l'interesse per il **trading algoritmico**, basato su sistemi complessi che prendono decisioni in una frazione di secondo ed eseguono autonomamente operazioni in base a un modello predefinito, con una reazione sicuramente più rapida di qualunque trader umano. I sistemi di trading algoritmico si basano su soluzioni avanzate ML e DL. Alcuni componenti di questi sistemi si concentrano, ad esempio, sulla previsione dei rendimenti degli asset. Altri, invece, potrebbero preferire un approccio più tradizionale, basato sull'econometria e sulla teoria dell'asset allocation. Per ottenere un vantaggio rispetto ai concorrenti è molto importante l'utilizzo di fonti di dati alternative. Le più recenti tecniche NLP consentono un'accurata identificazione del sentimento, analizzando fonti come articoli, social, informazioni specialistiche di varia origine.

6 PERSONALIZZAZIONE DELLA USER EXPERIENCE DEI CLIENTI

La personalizzazione è probabilmente la best practice fondamentale per mantenere i clienti e conquistarne di nuovi. Molte istituzioni per **effettuare analisi supportate dall'AI sul comportamento di spesa dei clienti e per fornire consulenza finanziaria su misura**. La banca può, ad esempio, visualizzare in modo semplice e intuitivo le spese dell'utente e suggerirgli come ridurle. Non solo: può mettere in allerta il cliente su pagamenti imminenti o periodici e sulla disponibilità sul conto per coprirli. Un altro esempio di personalizzazione viene dal largo impiego dei **chatbot**, che somigliano sempre più a veri e propri consulenti umani, grazie a tecniche avanzate di NLP. Possono così supportare gli utenti in compiti semplici, come cambiare la password, controllare il saldo, pianificare le transazioni. Alcuni chatbot possono anche **riconoscere le emozioni del cliente e adattare di conseguenza le loro risposte**, trasferendo la richiesta di un cliente particolarmente alterato a un operatore capace di risolvere il problema il prima possibile. Le capacità crescenti dei chatbot intelligenti possono **ridurre i carichi di lavoro dei call center e aumentarne l'efficacia**.



**Contattaci
per maggiori informazioni**