

## Banor SIM, profilatura neurocognitiva alla prova di Covid-19

A quattro anni dal lancio del primo sistema di profilazione neurocognitiva basato su profiling e strategie di investimento, Banor SIM - principale polo italiano indipendente operativo nel private banking - certifica l'efficacia dei modelli algoritmici di xPro di Francesco Gorni. A quattro anni dal lancio (era il dicembre 2017) si conferma l'efficacia e l'attendibilità dei modelli predittivi di xPro - primo sistema di profilazione neurocognitiva del Cliente basato su modelli algoritmici e psicometrici - in tema di strategie di investimenti e risk management. A dirlo, l'analisi ex post sulle strategie di investimento e profilatura dei Clienti di Banor SIM, principale polo italiano indipendente del private banking specializzato nella gestione di capitali e consulenza su grandi patrimoni, primo Cliente istituzionale ad utilizzare il tool xPro da dicembre 2017. La verifica, che copre l'arco temporale da dicembre 2017 ad oggi, fa riferimento ai dati reali e verificabili prodotti da Banor SIM per l'intero periodo oggetto di valutazione, compreso l'anno pandemico, il 2020, che ha messo in difficoltà moltissimi algoritmi applicati al mondo della finanza e al risk management. Le evidenze emerse certificano la metodologia e i modelli dell'approccio psicometrico e comportamentale di xPro su un doppio versante: sia sul profilo dell'investitore sia riguardo le strategie di investimento. Solo comprendendo le vere caratteristiche dei clienti bancari e assicurativi è possibile, infatti, offrire le strategie di investimento più adeguate alla vera capacità di sopportazione dei rischi. Per i clienti di Banor SIM il dato emerso sull'attendibilità delle strategie applicate è altissimo, pari al 99%; mentre lo stesso parco clienti ha mostrato nel 2020 un tasso di abbandono sette volte più basso del mercato: -3,41%, rispetto al -25,41% del dato Assoreti relativo alle gestioni patrimoniali. Questo, a dimostrazione di una profilatura del cliente corretta condotta da xPro che è andata a ridurre l'incidenza di sorprese negative anche in periodi particolarmente volatili, come il 2020. Due le direttrici di verifica che xPro ha percorso in questa analisi al fine di misurare la distanza rispetto agli obiettivi iniziali posti: da una parte la verifica sulle metriche di identificazione ex ante per analizzare se l'andamento delle strategie si è rivelato corretto rispetto all'andamento reale; quindi - sul fronte Cliente - si è valutato se il profilo rilevato sul lato Cliente è riuscito a valutare correttamente le caratteristiche dell'investitore, riducendo le sorprese negative e quindi la percentuale di abbandoni. Oltre a questa doppia direttrice, su entrambi i fronti si è inoltre verificata l'incidenza dell'estrema volatilità generata dal Covid nel 2020. Rispetto alle strategie di investimento, si è confrontato l'andamento stimato ex ante alla data del 31 dicembre 2017 (rendimento obiettivo e volatilità) con l'andamento reale delle performance dei Clienti. Le metriche di rischio ex ante vedono un livello di confidenza pari al 95%. Le verifiche ex post mostrano una percentuale di eventi anomali inferiore all'1%, per un'attendibilità superiore al 99%. Un risultato ancora più eclatante se consideriamo l'evidente impatto del Covid sui mercati. Nonostante si siano verificati movimenti mai visti prima per profondità e velocità, le metriche hanno correttamente prezzato i rischi, nonostante i rendimenti complessivi siano stati zavorrati dalle perdite di marzo e aprile 2020. Pur considerando questa componente, l'andamento stimato ex ante risulta essere un buon indicatore della pendenza delle performance reali. Sul fronte della profilatura del Cliente l'analisi ha valutato se il modulo dedicato di SmartProfile è riuscito ad identificare le caratteristiche dei Clienti in modo da assegnare loro la strategia più adatta. Confrontando il grado di abbandono del mercato nel suo insieme il dato definisce la percentuale di masse in gestione presenti al 31 dicembre 2019 che abbiano chiuso i conti nel corso dei successivi 12 mesi - con quello dei Clienti Banor, nell'anno 2020, è emerso che mentre i dati Assoreti ci dicono che, limitatamente alle gestioni patrimoniali, l'abbandono è stato pari al 25,41%, tra i Clienti Banor - in tutto il 2020 - tale percentuale è stata pari al -3,41%: sette volte più bassa. A dimostrazione che se il Cliente viene correttamente profilato si riduce l'incidenza di sorprese negative anche in periodi particolarmente volatili, con un enorme vantaggio per tutti.

