

L'IMPRENDI (PROMO) TORE

Stay digital, go human

La notizia che Prumentum Group, un robot-advisor, ha acquistato Plancorp, una società di financial advisor in “carne ed ossa”, lancia nuove prospettive e scenari nell’ambito della Consulenza Finanziaria. Un modello di business innovativo, dove è la macchina ad aver bisogno dell’uomo, in un rapporto nuovo, inverso rispetto a quanto siamo abituati e che lancia una nuova modalità di fare consulenza: quella dell’Hybrid Robo.

Le tre leggi della Robotica di Isaac Asimov

1. Un robot non può recar danno a un essere umano né può permettere che, a causa del proprio mancato intervento, un essere umano riceva danno.
2. Un robot deve obbedire agli ordini impartiti dagli esseri umani, purché tali ordini non contravvengano alla Prima Legge.
3. Un robot deve proteggere la propria esistenza, purché questa autodifesa non contrasti con la Prima o con la Seconda Legge.»
Alzi la mano chi durante l’adolescenza non ha passato qualche ora lieta leggendo i romanzi di fantascienza di Isaac Asimov. Se non lo aveste fatto, siete ancora in tempo per poter recuperare il tempo perduto: l’estate è cominciata e con essa il tempo per delle buone letture.



Asimov, come peraltro altri scrittori quali Philip Dick o Jules Verne, hanno avuto la capacità di poter disegnare nei loro romanzi visioni e realtà future che si sono perlopiù avverate, dimostrando che quando l’uomo pensa, immagina, poi, in un modo o nell’altro, riesce a realizzare ciò che ha ideato.

Quando ho letto la notizia che Prumentum Group, un robot-advisor americano, ha acquistato per 25 milioni di dollari Plancorp, una società di financial advisor in “carne ed ossa”, non vi nascondo che sono sobbalzato sulla sedia.

Il primo pensiero è proprio andato ad Isaac Asimov ed alle sue tre leggi della robotica.

La seconda riflessione è stata: e se questo fosse lo scenario futuro della Consulenza finanziaria? Che ne sarà dei Consulenti finanziari? Saranno governati dai Robot?

La terza riflessione invece è stata: vedi, anche le macchine non possono prescindere dall’uomo.

Perché solo l’uomo - e chi se non lui - è stato, è e sarà in grado di poter interpretare una cosa che, per chi svolge l’attività di Consulente Finanziario, nessuna macchina è in grado di fare: leggere le emozioni.

Il modello di business dell’Hybrid-Robo ci racconta che un mondo fatto solamente di processori che sono in grado di elaborare - senz’altro meglio dell’uomo - i cosiddetti big data, non avrà però la capacità - tutta umana - di leggere le emozioni.

Pensiamoci per un momento: i big-data sono dati, e i dati danno la priorità all’analisi rispetto alle emozioni.

Come potrebbe un dato, un robot, descrivere un’emozione? E, soprattutto, come sarebbe in grado di attribuirne un valore emotivo?



Se così fosse, il modello culturale dominante del grande amante sarebbe un ragioniere o un ingegnere - non me ne vogliano i lettori che appartengono anche a queste due categorie - anziché il poeta!

Certo - la finanza comportamentale lo dimostra - le emozioni molto spesso rischiano di portare lontano il risparmiatore dal raggiungimento dei suoi obiettivi o lo inducono ad avere comportamenti sub-ottimali rispetto a ciò che andrebbe agito.

Ma è proprio per questo che il connubio macchina-uomo sarà imprescindibile. Non importa se a capo di un'organizzazione vi sarà un robot-advisor o se al contrario l'azienda sarà umana e si servirà di Robo-advisor per potenziare le proprie capacità di azione e di compiere scelte più corrette.

Una cosa è certa, il modello ibrido (uomo-macchina) come l'ibridazione delle competenze - ne abbiamo già parlato ampiamente in questa rubrica - è il segno distintivo della nostra epoca. A noi la capacità di fare in modo che tecnologia e competenze differenti siano al nostro servizio e non l'esatto contrario.

Con l'augurio di ritrovarvi dopo la pausa estiva, colgo l'occasione per augurarvi buone ferie con qualche buona lettura, per nutrire mente e spirito.



Enrico Florentino, è CEO e partner di Strategike Srl (www.strategike.com), società che si occupa di Consulenza e strategia d'Impresa. Dopo aver conseguito un MBA International presso la CUOA Business School, ha deciso, nel 2015 di diventare imprenditore mettendo a frutto un'esperienza di oltre 25 anni maturata nel settore bancario e della consulenza finanziaria come Consulente finanziario e Manager. Si occupa di Innovazione dei Modelli di Business, di Marketing e Vendite.

È autore del libro: "L'Imprendi(promo)tore - manuale di imprenditorialità del Consulente Finanziario" E' inoltre autore del Blog: www.enricoflorentino.it

www.gam.com seguiteci anche su:



Disposizioni importanti di carattere legale

I dati esposti in questo documento hanno unicamente scopo informativo e non costituiscono una consulenza in materia di investimenti. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento rappresentano la situazione congiunturale attuale e possono subire cambiamenti. GAM non è parte del Gruppo Julius Baer.