



USER & CUSTOMER AI



INVESTMENT AI

PER LA CRESCITA DATA-DRIVEN DELLE AZIENDE.



Nuovi modelli di business basati sulla combinazione di dati tradizionali ed Alternative Data.



**DA DOVE VENIAMO:** da Google, dalla Finanza, dagli Analytics, dai progetti Horizon 2020, dalla lunga esperienza di 3rdPLACE con grandi aziende e dall'innovazione fintech di Finscience.

**COSA FACCIAMO:** soluzioni software e servizi basati su tecnologie proprietarie di Artificial Intelligence (AI) per:

- acquisizione di nuovi clienti online ed offline e fidelizzazione degli esistenti,
- analisi di mercato finalizzate al lancio di nuovi prodotti e/o Paesi,
- ottimizzazione delle spese di marketing,
- miglioramento dei sistemi di scoring,
- creazione di modelli alternativi di investimento per Asset Management e Consulenza Finanziaria,
- segnalazione criticità e opportunità alle Investor Relations.

**QUALI DATI USIAMO:** spesso e volentieri il valore differenziante nasce dalla combinazione nel nostro data lake e dall'azionamento con algoritmi proprietari di machine learning di





# Use Case 1: Migliorare la stima del rischio default delle aziende.





# Use Case 1: Migliorare la stima del rischio default delle aziende.

## METODO TRADIZIONALE

L'analisi tradizionale di Credit Risk sfrutta un max. di **15 o 16** variabili basate esclusivamente su dati finanziari tradizionali (bilanci).

VS

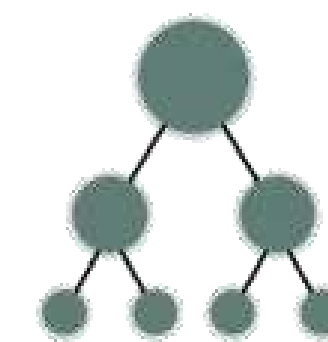
## APPROCCIO 3rdPLACE sfruttando AI

- > Generazione di **1400** variabili estratte direttamente dai bilanci.
- > Raccolta **Dati digitali Alternativi** aggiornati in tempo reale.

DATI DI BILANCIO

FEATURE ENGINEERING

UNBALANCED DATA



GRADIENT  
TREE  
BOOSTING

DIGITAL SCORING

ID MATCHING

DATA NORMALIZATION



# Use Case 1: Migliorare la stima del rischio default delle aziende.

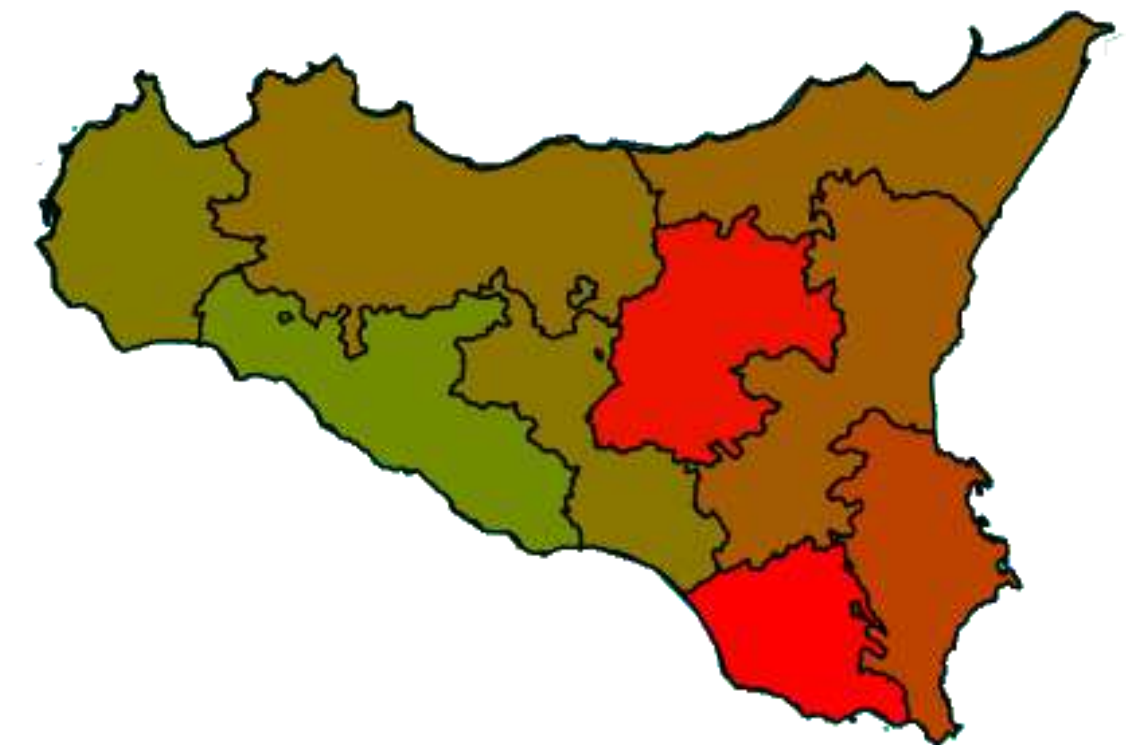
## METODO TRADIZIONALE

- > Unico coefficiente geografico calcolato a livello regionale,
- > **Penalizzazioni** di comuni e regioni virtuose
- > Le companies siciliane vengono valutate ad **alto rischio**

VS

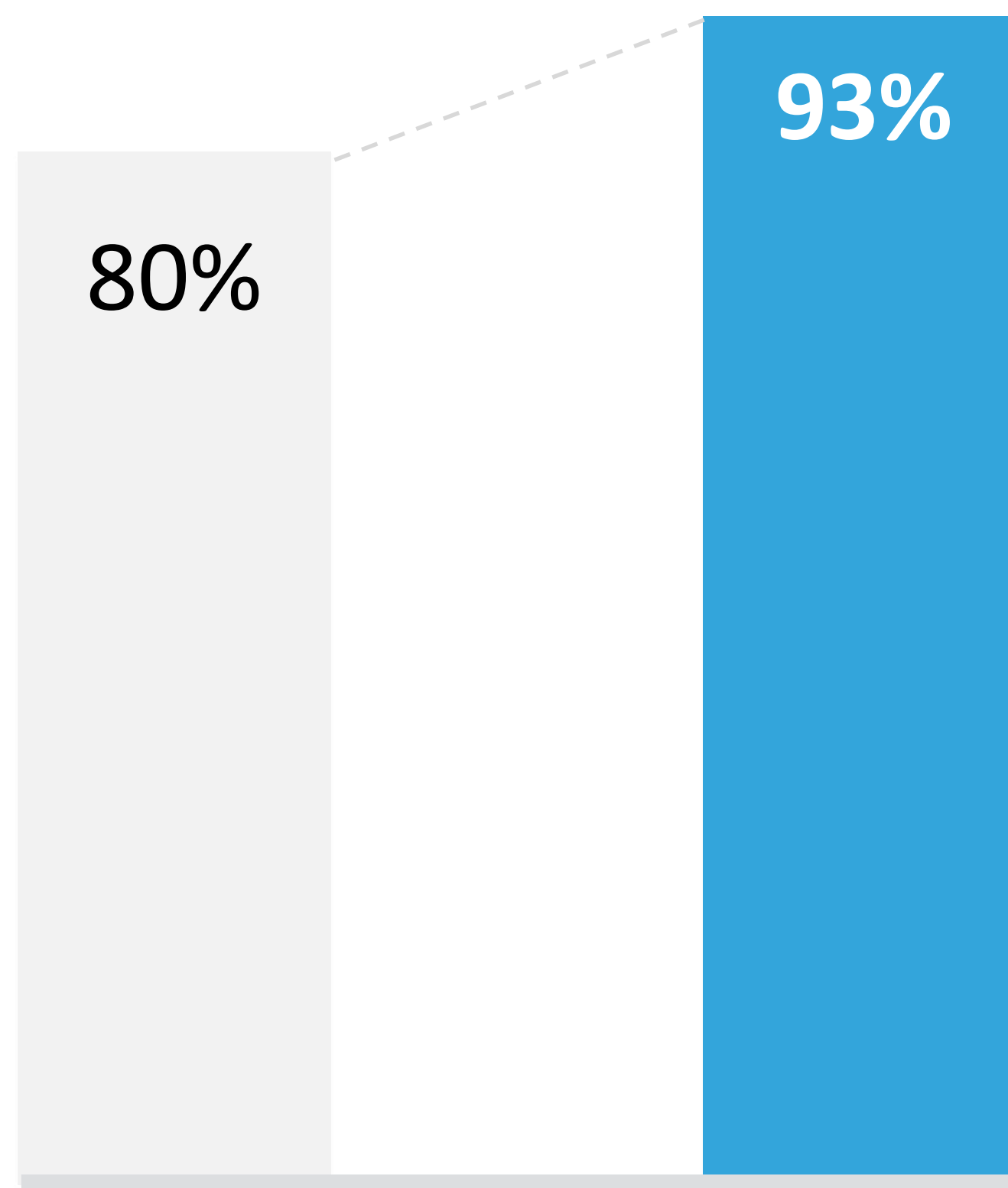
## APPROCCIO 3rdPLACE sfruttando AI

- > Scoring **granulare** considerando il Comune di appartenenza
- > E' possibile notare come province differenti presentano un **rischio medio diverso** (es. Enna e Ragusa – Bad, Agrigento e Trapani – Good)





## Use Case 1: Risultati raggiunti.



% di affidabilità modello di scoring

# +13% in 3 mesi di lavoro

Grazie al nuovo modello di scoring è stato possibile individuare:

- + **706 Bad Company** (Rischio Alto)
  - + **17.338 Good Company** (Rischio Basso)
- in un sotto-insieme di 135.000 aziende.

### GOAL

- > Minimizzare investimenti rischiosi
- > Favorire il credito verso company virtuose



**Use Case 2: Ottimizzare lanci di prodotto in punti vendita fisici.**





# Use Case 2: Ottimizzare commercializzazione prodotti in punti vendita fisici.



SETTORE: CONSUMER GOODS

**BISOGNO:** Misurare la potenzialità di punti vendita fisici cross-country.

## SOLUZIONE

- > Caratterizzare la reale utenza di punti vendita all'interno di mercati specifici combinando: **dati socio-economici, caratteristiche delle catene di distribuzione, segnali digitali alternativi,**
- > Creazione di uno score di allineamento dei punti vendita rispetto al target.

**AZIONE :** Indicazione e valutazione di specifici punti vendita all'interno di mercati internazionali.

## DATI TRADIZIONALI

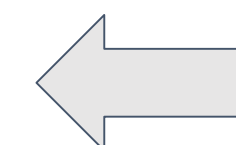


iab.

EUROMONITOR INTERNATIONAL



.....



DATI DIGITALI

ARTIFICIAL INTELLIGENCE

3rdplace.com

finscience.com



# Use Case 3: Innovare modelli predittivi d'investimento.





# Use Case 3: Innovare modelli predittivi d'investimento.

Attraverso algoritmi proprietari di **Intelligenza Artificiale**, raccogliamo, analizziamo, interpretiamo e pesiamo dati alternativi e tradizionali finanziari per scopi d'investimento.

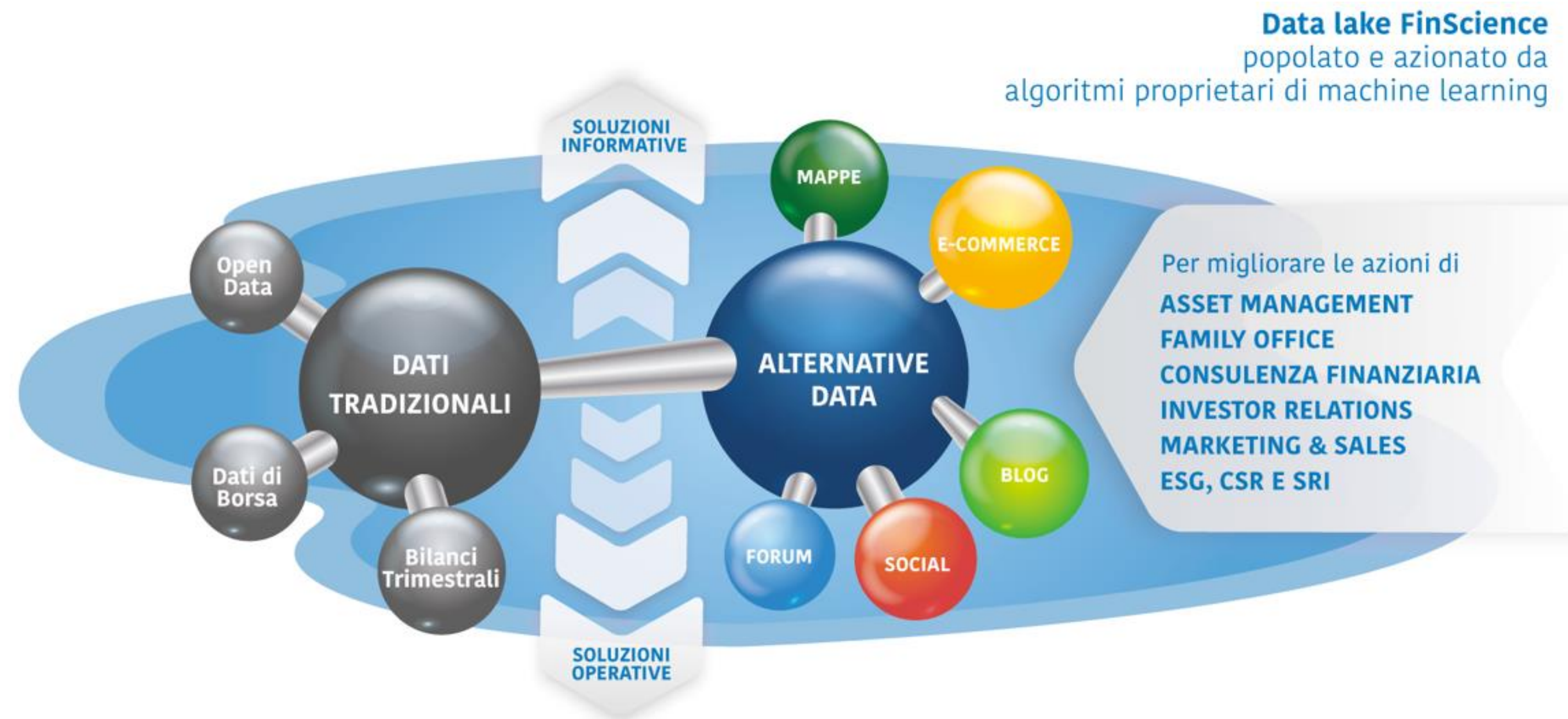
In particolare eroghiamo ai clienti **due tipologie di soluzioni software e servizi:**

## 1. Informative (*Alternative Information Provider*)

↳ Indicatori e sistemi di monitoraggio, segnali (forti ed emergenti) e scoring "alternativi" relativi ad aziende, management, prodotti specifici e/o tematiche di interesse generale (es. Brexit, spread, ESG);

## 2. Operative (*Alternative Data Investment Strategy & Testing*)

↳ Modelli, strategie, indici Smart Beta e portafogli di investimento derivati dalla combinazione degli Alternative Data con dati tradizionali (es. dati di Borsa, bilanci e trimestrali, open data).





**Digital Data Sources:**  
(Open Data, Social Network, E-commerce, Blog, News, ...)



**FinScience AI Filter & Classifier**

- Topic Model
- Entity Recognition
- Influencer Classifier
- ....



**FinScience Data Lake**



ALTERNATIVE INFORMATION PROVIDER

Misurazione, monitoraggio ed individuazione Alpha

**Data, Signals & Insights Selection**



**OUTPUT**

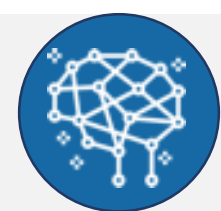
**FinScience AI Recommendor**

- Digital Scores
- Alternative Data Portfolios
- Alternative Data Buy Lists
  - Weak Signals
  - Alert
  - ...



**FinScience Indicators & Monitoring**

- DPV (expert, Investor, etc.)
- Sentiment
- Volatility
- Highlights
- ....



ALTERNATIVE DATA INVESTMENT STRATEGY & TESTING

Approccio «Quantamental»



BACKTESTING

OPTIMIZER

PREDICTION

**OUTPUT**

- Ottimizzare modelli d'investimento
- Costruire portafogli d'investimento alternativi
- Costruire buy list
- .....



# Use Case 4: Miglioramento processo di consulenza finanziaria.



SETTORE: WEALTH MANAGEMENT

## **BISOGNO**

Avere un set informativo moderno per soddisfare le richieste di MIFID 2 in termini di qualità della consulenza finanziaria (Investment Specialist – Private Banking – Consulenti Finanziari).

## **SOLUZIONE**

- > Fornire una nuova piattaforma che combina dati tradizionali ed alternativi.
- > Creare degli alert digitali che migliorino l'interazione tra cliente e consulente banker.
- > Fornire dei suggerimenti a supporto dell'asset allocation o di investimento in fondi/titoli tramite modelli di machine learning.

## **AZIONE**

Fornitura di temi di investimento tramite la dashboard FinScience o tramite API su piattaforma terza a supporto della struttura di Wealth.



# Use Case 5: Ottimizzare pipeline Sales B2B.



SETTORE: B2B CROSS SECTOR

## **BISOGNO**

Individuare una priorità nell'approcciare potenziali clienti (new business) e/o clienti esistenti (up/cross-selling).

## **SOLUZIONE**

- > Attribuire uno score di potenziale di crescita sul mercato (Market Potential Index) delle aziende utilizzando dati finanziari e digitali.
- > Sfruttare intelligenza artificiale per fornire insight di mercato ad interpretazione e supporto dello score calcolato.
- > Consultazione e monitoraggio di quanto ai punti precedenti attraverso il software FinScience.

## **AZIONE**

Massimizzare i ricavi da attività di vendita identificando le aziende con maggiore propensione all'acquisto/investimento.



