



E ORA INNOVARE DIVENTA NECESSARIO

Cedacri lavora alla pianificazione e al controllo di gestione. Sec e Cse puntano alla business intelligence e, in ottica green, alle fonti di energia alternative. Directa sim resta in prima linea sul mobile banking.

Se i grandi player internazionali annunciano il più largo ventaglio di tecnologie avanzate, gli outsourcer radicati sul territorio italiano, nelle banche di medie e piccole dimensioni, lavorano in parallelo su due strade: le soluzioni che guardano al business della banca e alcune fughe in avanti sui progetti «verdi». Tra gli ultimi annunci della primavera 2010 figura quello di Cedacri, che ha lanciato in aprile una nuova offerta di pianificazione e controllo di gestione per le banche clienti. Cedacri ha lavorato in collaborazione con zeb/, società tedesca specializzata in soluzioni software per il mercato finanziario. L'applicazione ha preso il nome *Value Manager* e ha visto, tra i primi operatori italiani coinvolti, Banco di Desio. «È stato un team congiunto con altre banche, Cedacri e zeb/», spiega **Marcello Sala**, responsabile sistemi e immobili di Banco Desio, «con l'obiettivo di adattare la soluzione di zeb/, pensata per il mercato europeo, alle esigenze peculiari delle banche italiane».



Il partner tedesco è stato scelto per via del suo motore di calcolo, per mezzo del quale è stato possibile coprire tutte le procedure direzionali bancarie. «Value Manager è pensata per rispondere principalmente alle necessità degli istituti di medio-grandi dimensioni che oggi, al fine di mantenere la competitività sul mercato, sentono più che mai l'esigenza di controllare e contenere i costi», dichiara **Veronica Biagi**, product manager sistemi di sintesi di Cedacri, «unitamente alla necessità di fornire alla clientela servizi e prodotti innovativi e di qualità».

La nuova soluzione permette la pianificazione di budget strategico

CONTROLLO DI GESTIONE

Value Manager è un'applicazione per pianificazione e controllo di gestione, sviluppata dalla tedesca zeb/ e implementata per l'Italia in collaborazione con Cedacri e un team di banche, tra cui Banco Desio. A fianco, Marcello Sala, responsabile sistemi e immobili della banca brianzola.

Giugno 2010 • BancaFinanza 85

e operativo, gestisce ripartizione dei costi, «report sia standard che personalizzati, che indirizzano in maniera intuitiva e immediata le analisi tanto sulla struttura centrale quanto su quella periferica», ricorda Biagi. «Il disegno dell'applicazione, ispirato a funzionalità integrate e parametrizzabili, conferisce a Value Manager solidità e scalabilità. L'adozione di piattaforme Open garantisce flessibilità e bassi costi operativi».

Per Sala, «l'aver saputo unire forze eterogenee aggiungerà valore a Value Manager, che potrà ben dirsi un prodotto della banca, non del fornitore. Quello che ci aspettiamo a lavoro finito è di avere una soluzione di controllo di gestione innovativa e performante. In questa particolare contingenza economica, avere informazioni in tempo rapido e sicuro è fondamentale».

MULTICANALITÀ Il 2010 conferma, per le banche, l'attenzione a crm, customer relationship management e multicanalità integrata, come testimonia l'operato di Sec Servizi. «Solo nel 2009 il consorzio ha lavorato a più di 250 progetti per sostenere il business e le strategie delle nostre banche», ha detto **Luciano Dalla Riva**, direttore generale di Sec Servizi. Molto intensa è l'attività per il rinnovamento dello sportello di filiale: «In questo caso, non si tratta solo di un ricambio di tecnologie, ma di una revisione del processo, insomma, del modo di lavorare», suggerisce Dalla Riva.

L'organizzazione, le architetture e le soluzioni previste per la nuova filiale permettono «all'operatore bancario di gestire le attività in tempi ridotti del 40%». Sec ha poi rilasciato un prodotto per la gestione della liquidità, in accordo con Prometeia. «Il governo del rischio di liquidità si è reso molto importante nel corso della crisi finanziaria dell'anno scorso», osserva Dalla Riva, «la soluzione, realizzata, per seguire le esigenze di mercato, in tempi brevissimi, si è rivelata un buon supporto decisionale per gli istituti di credito».

Gli interventi a supporto del business hanno compreso anche il corporate performance management, la gestione del complesso



FONTE ALTERNATIVE

Sul fronte "green", Sec Servizi ha annunciato un'ipotesi poco battuta nel mondo bancario: «Abbiamo uno studio dedicato alla possibilità di utilizzare fonti di energia alternative», afferma il direttore generale Luciano Dalla Riva.

delle prestazioni aziendali, la consulenza finanziaria. Tra le novità, l'outsourcer ha lavorato alla promozione del mobile banking: «L'obiettivo

è ridurre sempre di più la distanza tra il cliente e i servizi di cui ha bisogno», osserva Dalla Riva. «Le applicazioni disponibili su telefono cellulare e iPhone hanno la stessa usabilità di quelle presenti sui pc e non richiedono l'installazione di software aggiuntivi». Sul fronte green, il consorzio ha annunciato un'ipotesi finora poco battuta nel mondo bancario: «Abbiamo uno studio dedicato alla possibilità di utilizzare fonti di energia alternative», afferma Dalla Riva.

MOBILE E CANALI A DISTANZA Una spiccata propensione allo sviluppo dei servizi su rete mobile è presente anche in **Directa Sim**, società d'intermediazione finanziaria, che fornisce il trading ai clienti di 150 banche italiane con essa convenzionate. **Directa** ha pronta l'applicazione di trading via Internet per l'ultimo modello annunciato di casa Apple, l'iPad, previsto sul mercato italiano dal 28 maggio. «Siamo stati fra i primi a offrire l'operatività da un dispositivo mobile, sin dal 1999», ha detto **Mario Fabbri**, amministratore delegato della Sim. Si trattava del **Nokia Navigator Gsm: Directa**, che non accetta ordini via telefono, puntava a rendere disponibile il servizio di trading on line anche nel caso di un guasto al personal computer. I clienti finali di **Directa Sim**, ricorda Fabbri, sono una fascia di appassionati e professionisti del

trader molto attivi, che operano con grande frequenza sui mercati finanziari e chiedono quindi grande continuità di servizio. **Directa** ha prima lavorato alle soluzioni per Windows Mobile a penna con la piattaforma **Pen trader** per palmari; poi, seguendo lo sviluppo del mercato mobile, ha adattato la sua piattaforma di trading on line all'iPhone/iPad, ribattezzandola **Touch trader**. Oggi il mobile trading non è solo un'alternativa in caso di emergenza ma, grazie all'evoluzione di piattaforme e connettività, rende possibile l'attività del professionista fuori ufficio in modo sistematico.

«Crediamo che il mobile trading abbia grandi potenzialità», dice Fabbri «potrebbe cambiare le abitudini dei trader». Il mobile diventa sempre più attraente rispetto al fisso con il progresso delle tecnologie correlate: nel caso del trading, tempi di risposta del servizio e facilità d'uso sono le prime condizioni che sono state migliorate.

TELEFONINO BATTE PC? Secondo un'ipotesi avanzata da Morgan Stanley, nei prossimi quattro anni il numero di chi naviga con dispositivi mobili aumenterà progressivamente, sino a superare, nel 2013, la quota di utenti dei pc desktop. Una previsione forse ottimistica, che però testimonia lo sviluppo e il favore, oramai diffuso anche in Italia, di cellulari multifunzione e palmari. Gli smartphone di nuova generazione sono in grado oggi di offrire servizi più evoluti rispetto ai primi esemplari, complice l'evoluzione della rete e la facilità delle applicazioni. Molte banche contavano sul crescere del mobile già nel 2008, quando, secondo la Cipa, ne prevedevano l'utilizzo per un 57,4%. Il rapporto Assinform deduce un forte crescere di questi servizi dato che il 72% dei conti abilitati su cellulare costituiscono conti attivi di mobile banking.

Buona diffusione hanno, del resto, i servizi che si appoggiano su canali a distanza come i conti on line che, già nel 2008, si attestavano a 12,2 milioni raggiungendo il 42% sul totale dei conti e con una percentuale di attività del 68%. Via web si eseguono operazioni informative, come la consultazione dell'estratto conto, ma si effettuano anche bonifici, disposizioni di incasso, deleghe di pagamento e compravendita di titoli.

Nel novero dei canali self service restano molto frequentati gli Atm e crescono le operazioni diverse dal tradizionale prelievo. Le stime previsionali danno in quest'ordine la crescita dei canali a distanza: internet in testa, Atm in seconda battuta e di seguito il mobile banking. Si tratterebbe di quella auspicata riduzione delle operazioni a bassa produttività allo sportello, teorizzate nella formula della «filiale leggera». ●

MOBILE TRADING

«Crediamo che il mobile trading abbia grandi potenzialità», afferma Mario Fabbri, amministratore delegato di **Directa Sim**, «potrebbe cambiare le abitudini dei trader».

