

AZIENDABANCA

Software, soluzioni, servizi e hardware per il mondo bancario

topVendors 2024

Contiene anche la
prima edizione di
**ATLAS OF
FINTECH**

Accenture
Cabel
CSE
DXC Technology
Engineering Ingegneria Informatica
Enterprise
Kline (Gruppo Almaviva)
Panini
Pegaso 2000
Salesforce
TAS

CHIEDI a qualunque CEO e ti confermerà di avere un sacco di domande sull'AI. Quali costi può tagliare? Quali divari può colmare? Quali prodotti può migliorare? Quando possiamo implementarlo? Ci può aiutare a muoverci più velocemente? Quanto velocemente? Quanto tempo occorre? Un anno? Una settimana? Un giorno? Ora? Ok, quindi subito? Ci può rendere più innovativi? Più produttivi? Più profittevoli? Tutto **DI PIU'?** Questi sono quesiti importanti. Ma come arrivare a una risposta senza tener conto della fiducia? Un ingrediente magico che ci invita a porci domande essenziali sull'AI. Per esempio, dove vanno a finire i dati della mia azienda? A un privato? E, in ogni caso, chi è al comando di tutto questo? È tempo di richiedere uno standard più alto all'AI. E questo ci porta al nostro valore principale, esatto, proprio la fiducia. Una mente alimentata **DALL'**AI con un cuore umano? **AI.** Questo è chiedere di più dall'



Genera **fiducia** nell'AI

askmoreofai.com

Sommario

Soluzioni applicative, software e servizi per il mondo finanziario

	Accenture	8
	Cabel	10
	CSE	20
	DXC Technology	38
	Engineering Ingegneria Informatica	42
	Enterprise	46
	Kline (Gruppo Almaviva)	62
	Panini	66
	Pegaso 2000	70
	Salesforce	78
	TAS	82

AZIENDABANCA

www.aziendabanca.it
www.topvendors.it

Supplemento al N° 286 ottobre 2023

Direttore responsabile
Alberto Grisoni - agrisoni@aziendabanca.it

Testi a cura di
Gaja Calderone

Ha collaborato
Stefano Venza

Progetto grafico e impaginazione
Clementina Occhipinti

Stampa
4Graph S.r.l.

Redazione
Blast21 Srl - Via Aosta 4A
20155 Milano (presso Impact Hub)
Tel. 02 94756906

10 numeri l'anno. L'abbonamento andrà in corso, salvo diversa indicazione, dal primo numero raggiungibile. Italia 95 euro. La copia 10,50 euro. Arretrati il doppio. Estero 190 euro. Sped. in a.p. - D.L. 353/2003 (conv. In L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Milano

Autorizzazione tribunale di Milano n. 62 del 23/02/95. È vietata la riproduzione, anche parziale, di quanto pubblicato senza la preventiva autorizzazione scritta di Blast21.

Ai sensi del decreto legislativo 196/2003, le finalità del trattamento dei dati relativi ai destinatari del presente periodico, o di altri dello stesso Editore, consistono nell'assicurare una informazione tecnica, professionale e specializzata a soggetti identificati per la loro attività professionale. L'Editore, titolare del trattamento, garantisce ai soggetti interessati i diritti di cui all'art.13 del suddetto decreto.

Gentile lettore, alcune copie del mensile AziendaBanca sono inviate gratuitamente per finalità di marketing diretto. Il destinatario finale può, in qualunque momento, contattare la redazione per richiedere l'aggiornamento o la rimozione del proprio nominativo dalla mailing list.

PACCHETTI SOFTWARE E SOLUZIONI APPLICATIVE

Anagrafe

Engineering Ingegneria Informatica	44
Enterprise	49

Antiriciclaggio

Cabel	15, 16
Enterprise	49
Kline (Gruppo AlmavivA)	64, 65

Assegni

Enterprise	49
------------	----

ATM Software

Enterprise	49
TAS	84

Auditing e ispettorato

CSE	25, 30
-----	--------

Bancassicurazione

Engineering Ingegneria Informatica	44
------------------------------------	----

Big Data e Analytics

CSE	26, 28, 30
Kline (Gruppo AlmavivA)	65
Salesforce	80

Blockchain

Kline (Gruppo AlmavivA)	65
-------------------------	----

Bonifici

Enterprise	49, 51, 54
------------	------------

Cassette di sicurezza

Enterprise	49
------------	----

Certificati di deposito

CSE	22
Enterprise	49

Consulenza Finanziaria

Cabel	12, 14
Kline (Gruppo AlmavivA)	64, 65

Contabilità

CSE	24
Enterprise	49

Contabilità Analitica e Generale

Engineering Ingegneria Informatica	44
Enterprise	49

Conti correnti

CSE	24
Enterprise	49, 54

Controllo del rischio

Cabel	15
CSE	29, 30, 33
Engineering Ingegneria Informatica	44
Kline (Gruppo AlmavivA)	64

Controllo di gestione

CSE	25, 33
-----	--------

Corrispondenti

Enterprise 49, 54

Crediti anomali

Cabel 15

CSE 26

Depositi a risparmio

Enterprise 49

Documentazione e gestione archiviazione

Cabel 13

CSE 23, 29

Enterprise 48, 49

Kline (Gruppo AlmavivA) 65

Salesforce 80

Estero

Enterprise 48, 49, 53, 54, 56

Fidi

Enterprise 49

Finanza

Cabel 13

Enterprise 49

Kline (Gruppo AlmavivA) 64, 65

Pegaso 2000 72, 74, 75

Salesforce 80

TAS 85

Firma digitale

Cabel 12, 13

CSE 28

Enterprise 49

Kline (Gruppo AlmavivA) 65

Fiscalità

Enterprise 49

Kline (Gruppo AlmavivA) 64

Flusso di ritorno

Engineering Ingegneria Informatica 44

Fondi comuni d'investimento

Engineering Ingegneria Informatica 45

Enterprise 49

Pegaso 2000 74

Fondi pensione

CSE 28

Engineering Ingegneria Informatica 45

Enterprise 49

Fornitori e procurement

CSE 23

Gestione Crediti Fiscali

Pegaso 2000 73

Gestione patrimonio mobiliare

Engineering Ingegneria Informatica 45

Enterprise 49

Kline (Gruppo AlmavivA) 64

Gestione poteri di firma

Enterprise 48

Gestione SIM

Kline (Gruppo AlmavivA)	64
-------------------------	----

Informazioni finanziarie

Engineering Ingegneria Informatica	45
Kline (Gruppo AlmavivA)	64

Libro Soci

Enterprise	57, 58
------------	--------

Marketing

Cabel	12, 14, 15
-------	------------

Mutui, finanziamenti

Cabel	15
CSE	22, 31
Engineering Ingegneria Informatica	45
Enterprise	49, 54
Pegaso 2000	72, 73, 75

Open Finance e Gestione API

Salesforce	81
------------	----

Outsourcing

Cabel	13, 15, 16
CSE	32
Enterprise	49

Pagamenti

Cabel	12, 16
Engineering Ingegneria Informatica	45
Enterprise	48, 49, 51
TAS	84, 85

Piattaforme Middle e Back Office Titoli Finanza

CSE	22, 27, 32
-----	------------

Portafoglio

Cabel	13
Enterprise	49
Kline (Gruppo AlmavivA)	64, 65

Pos-software

Enterprise	49
TAS	84

Pricing e condizioni

Engineering Ingegneria Informatica	44
Enterprise	49

Remote banking

Cabel	12, 14
CSE	25, 31, 32, 34, 35
Enterprise	48, 50,
Salesforce	80
TAS	84, 85

Reti interbancarie

Enterprise	49
TAS	84, 85

Roboadvisory

Enterprise	48
------------	----

Segnalazioni Vigilanza

CSE	34
Engineering Ingegneria Informatica	44
Enterprise	49

Segreteria

Enterprise	57, 58
------------	--------

Self service

CSE	27
TAS	84

Sicurezza

Salesforce	80, 81
------------	--------

Sistema informativo bancario completo

Cabel	13
CSE	22, 28
Enterprise	49
TAS	84

Sistema informativo di filiale

Cabel	12, 14
CSE	33, 34, 35
Enterprise	49

Sistema informativo di marketing

CSE	26
Salesforce	80, 81

Software Contact Center

Salesforce	80
------------	----

Tesoreria

Pegaso 2000	72
TAS	84

WM, Reti e Private

Cabel	13
CSE	23, 29, 35
Kline (Gruppo Almaviva)	64, 65

Hardware

ATM, chioschi e self service

Cabel	16
-------	----

Carte e smartcard

Cabel	16
-------	----

Lettori e scanner assegni

Panini	69
--------	----

Secure Identity

Panini	69
--------	----

Servizi

Cabel	17, 18
CSE	36, 37
Enterprise	59, 60
Kline (Gruppo Almaviva)	65
Pegaso 2000	76

Atlas of Fintech - Scenari

Introduzione "Atlas of Fintech"	86
Il Fintech in Italia vale oltre 880 milioni. Milano al primo posto, con il 54% delle imprese	88
Nuovi modelli di collaborazione per il fintech	90
Italia. Sempre più startup innovative e a impatto	92
Venture Capital in Italia, gli investimenti salgono a 302 milioni di euro	94
Incubatori e acceleratori: fatturato di oltre 550 milioni. Il 50% supporta startup a significativo impatto sociale o ambientale	96
La corsa delle fintech, entro il 2030 varranno 22mila miliardi di dollari	98
Crowdfunding: il real estate sostiene il mercato	100

Atlas of Fintech

Equity Crowdfunding	102	Pagamenti.....	117
Lending Crowdfunding	104	Buy Now, Pay Later.....	120
Crowdfunding immobiliare	106	Insurtech	121
Reward Crowdfunding	108	Ecosistemi di servizi	124
Prestiti	108	Healthtech - Assistenza e Monitoraggio.....	125
Supply Chain Finance	110	Healthtech - Prenotazioni.....	125
Supply Chain.....	112	Regtech	126
Open Banking e Banking as a Service.....	112	RegTech - Servizi Legali.....	126
Customer Experience	113	RegTech - Fisco.....	127
Sicurezza Informatica.....	113	Wealthtech.....	128
Cripto Asset	114	Servizi per le imprese	133
Blockchain e DLT	115	Risorse Umane	134
PropTech	116	EdTech.....	135



Accenture
Via Privata Nino Bonnet 10
20154 Milano
accenture.fast@accenture.com

Accenture Financial Advanced Solutions & Technology

Accenture Financial Advanced Solutions & Technology è il polo d'innovazione che integra soluzioni e servizi dedicati al mercato finanziario.

Attraverso le tecnologie più avanzate e con un'ampia e completa piattaforma di Business Services, sempre in continuo rinnovamento, accompagniamo banche e assicurazioni italiane nel loro percorso di trasformazione e nella crescita sostenibile, con servizi verticali altamente modulabili e specializzati, con un'offerta a tutto tondo che integra tecnologia, consulenza, operations e supporto continuo, garantendo sicurezza, compliance e business continuity.

I nostri servizi End-to-End mirano a rispondere integralmente ai bisogni di business e operativi dei clienti, unendo 6 servizi core:

- Advanced It and Cloud services
- Intelligent operations
- People services
- Accelerated Innovation at scale
- Regulatory services
- Cybersecurity

e 7 business services:

- Credit in the new
- Ecosystem Payments
- Empowered Risk and Compliance
- Digital Marketing
- Wealth Management
- Small and Medium Enterprises
- Analytics and Applied Intelligence

Con oltre 60 anni di esperienza nel settore dei servizi finanziari, Accenture Financial Advanced Solutions & Technology è in grado di supportare i propri clienti nella loro evoluzione tecnologica. Come parte del Network Accenture, lavoriamo con oltre 100 clienti tra banche, assicurazioni ed istituzioni finanziarie grazie a più di 5.000 professionisti dedicati in Italia, sostenuta dalla più ampia rete di Advanced Technology e Intelligent Operations centers a livello mondiale, per migliorare il modo in cui il mondo vive e lavora.

www.accentureit/fast

Accenture è una società di servizi professionali, leader a livello mondiale, che aiuta le principali aziende, governi e organizzazioni a costruire il loro core business digitale, incrementare l'efficienza operativa, accelerare la crescita dei ricavi e migliorare i servizi ai cittadini, creando valore tangibile, in modo rapido e su vasta scala. Sia-

mo un'azienda guidata dal talento e dall'innovazione, con 732.000 persone che servono clienti in oltre 120 Paesi. Oggi la tecnologia è al centro del cambiamento e noi siamo tra i leader mondiali in grado di contribuire a guidarlo, facendo leva su forti relazioni con l'ecosistema. Combiniamo la nostra profonda conoscenza tecnologica con un'esperienza senza pari nei principali settori industriali, una competenza funzionale e una capacità di esecuzione su scala mondiale. Siamo in grado di ottenere risultati concreti grazie alla nostra ampia gamma di servizi, soluzioni e risorse nei settori Strategy & Consulting, Technology, Operations, Industry X e Accenture Song. Questo, insieme ad una cultura fondata sul concetto di successo condiviso e ad un impegno a creare valore a 360°, ci permette di aiutare i nostri clienti ad eccellere ed a costruire relazioni solide e durature. Misuriamo il nostro successo in base al valore che creiamo, in ottica di reciproca collaborazione, per i clienti, gli azionisti, i partner e le comunità in cui operiamo.

www.accenture.it
www.accenture.com

**Questa azienda è presente
anche nella guida online**





**Davvero non
conosci la nostra
newsletter?**

**Solo le notizie
che vuoi,
nella tua
casella email**

L'evoluzione di Cabel nel full outsourcing

CON L'INGRESSO DI QUID INFORMATICA, CABEL ARRICCHISCE L'OFFERTA DI SERVIZI APPLICATIVI A SUPPORTO DEI PROCESSI BANCARI, CON FORTE PROPENSIONE ALL'INNOVAZIONE A SERVIZIO DEL BUSINESS DEI CLIENTI

Investire nella tecnologia come fattore di innovazione, crescita e incremento della produttività è un elemento costante nei piani strategici di banche e istituti finanziari, consapevoli di dover coltivare ogni giorno la propria evoluzione digitale per poter rispondere prontamente ai cambiamenti in atto.

In uno scenario incerto e influenzato dall'impatto di dinamiche sovranazionali, le sfide che gli operatori finanziari devono affrontare sono legate alla capacità di interpretare e soddisfare le esigenze dei propri clienti, monitorare le nuove generazioni e quanto possano influire nelle scelte strategiche future. Cambia la customer experience, nasce il fabbisogno di usufruire dei propri conti in modo rapido e intuitivo avendo sempre un occhio di riguardo alla sostenibilità e alle tematiche ESG.

In un contesto che rileva esigenze sempre crescenti, le banche che vogliono guidare il business verso modelli di crescita sostenibili devono rispondere potenziando ulteriormente i programmi di digitalizzazione.

Alla base di tutto restano i dati e il sistema normativo. Definire processi di acquisizione, gestione, interpretazione e protezione dei dati è un elemento imprescindibile per la crescita.

Se tutto cambia, le società IT devono saper trasformare, inserendo modelli di business flessibili, basati sulla tecnologia e sulla capacità di fornire un alto livello di servizio al fine di guidare, supportare e offrire ai clienti gli strumenti necessari per non farsi trovare impreparati.

Su questa linea strategica si muove l'evoluzione di Cabel, che ha visto recentemente il forte rafforzamento della presenza nella compagine societaria di Quid Informatica S.p.A., operazione che mira alla continuità, aumenta la capacità di crescita e rafforza il posizionamento nel mercato dei full outsourcer, con nuovi slanci e maggiori potenzialità. Cabel si pone in un ruolo attivo di pivot nel proprio portfolio clienti, dove il valore del network rappresenta un elemento fondante di sviluppo.



*Daniele
Porazzi,
Direzione
Progetti e
Servizi Cabel
Industry S.p.A.*

Versatilità, stabilità e innovazione

L'unione di due entità che hanno concrete sinergie e aree di competenza complementari consente di presentarsi sul mercato attingendo il meglio da entrambe, mantenendo indipendenza e rafforzando il proprio posizionamento. Il risultato è la creazione di un operatore in grado di offrire servizi applicativi a supporto di processi bancari

disponibili anche in modalità SaaS, che si apre anche all'ingresso su nuovi segmenti strategici (new innovative market o verticali come quello del credito specializzato).

Tutto all'insegna della massima flessibilità e di un approccio volto a offrire servizi a 360° o specifiche verticalizzazioni integrabili con terze parti. Questo sfruttando anche l'offerta modulare di funzionalità operative del core banking FLEXCUBE e di QinetiC, la piattaforma innovativa di Quid nel settore del credito al consumo adottata dai principali istituti nazionali, a cui si aggiunge la gamma di servizi Cabel per la cyber security, i servizi BPO, AML, regulatory e quanto rientra in un tipico servizio di full-outsourcing.

Digital first

Una società digitale e iperconnessa, caratterizzata da crescita esponenziale del mobile e di device wearable, impone alle banche di ridefinire le modalità operative e i modelli di business per le operazioni di front e back office per mantenere un vantaggio competitivo sul lungo periodo. L'esperienza del cliente guida la crescita, ma solo se viene soddisfatta con servizi omnicanale, personalizzati e istantanei. Per il proprio digital banking Cabel ha definito nuovi standard volti a garantire una migliore esperienza d'uso con un programma di innovazione di tutti i canali digitali, sia lato cliente finale che operatore finanziario, che fa leva su soluzioni di gruppo (già attive su clienti primari del mondo banking italiano) volte a generare una evoluzione tecnologica delle piattaforme di digital onboarding, oltre all'inserimento di nuove funzionalità e l'ottimizzazione della UX volta a rendere più efficienti i processi e ridurre il rischio operativo.

Verso il cloud

Il passaggio alla "nuvola" rappresenta un asset importante per la trasformazione del

business, con effetti direttamente correlati a migliori sinergie nei costi e maggiore qualità dei prodotti e servizi erogati. Questo attraverso la modernizzazione del sistema di core banking che, dalle tradizionali infrastrutture on-premise, andrà verso il cloud, generando notevoli vantaggi in tema di flessibilità e scalabilità secondo un approccio di sviluppo on demand.

Evoluzioni future

Nel prossimo futuro dobbiamo immaginarci un sempre maggior rilievo di AI e machine learning, strumenti in grado di generare valore in ambito bancario rendendo più veloci e sicuri i processi core e riducendo la possibilità di errori, frodi e problemi legati ad attacchi cyber. In questo scenario è fondamentale la profonda sinergia interna al gruppo Quid, che consente di mettere a fattor comune un centro di R&D strutturato, volto a proporre soluzioni moderne ed efficaci. A questo si affianca la presenza attiva di Cabel ai più importanti tavoli e Osservatori italiani (es. Osservatorio Fintech del POLIMI, AbiLab, etc.) con l'obiettivo di avere sempre un faro acceso sull'evoluzione dei trend di mercato.



Cabel

via Piovola, 138 - Villanova
50053 Empoli (FI)
Tel. 0571.020000
info@cabel.it
www.cabel.it

Software

Banca Cloud

Categorie: [Firma digitale](#) | [Pagamenti](#) | [Remote banking](#) | [Sistema informativo di filiale](#)

Proprietario: Cabel

BANCA CLOUD è una piattaforma multicanale e multiprodotto che consente una efficiente automazione dei processi e grande efficacia nel trattamento dei dati, garantendo sempre una ottima user experience. Numerose attività come l'apertura di un conto, la collocazione di prodotti finanziari e di impiego o semplicemente la gestione di variazioni anagrafiche, sono svincolate dalla presenza fisica in filiale del cliente. Ciò si trasforma in una ottimizzazione del tempo e una riduzione dei costi sia per l'utente che per la banca stessa.

La piattaforma consente di compiere molte operazioni strategiche per la banca, a partire dall'acquisizione di nuova clientela che può avvenire direttamente dal sito della banca con riconoscimento a distanza e sottoscrizione dei documenti necessari al censimento anagrafico.

Con Banca Cloud cambiano i paradigmi che regolano i rapporti fra banca e cliente, perché permette di spostare molte delle funzionalità tipiche della banca in ambiente digitale.

VANTAGGI:

- Vetrina di collocamento: ingaggio sul sito della banca, processi di vendita tramite home banking;
- Acquisizione clienti: riconoscimento a distanza del nuovo cliente e acquisizione negli archivi con apertura di conto corrente;
- Vendita carte: è possibile sottoscrivere una carta di debito internazionale Nexi (modello consumer e debit light);
- Time deposit: è disponibile la gestione dell'apertura di un time deposit (TD), in base a quanto configurato su catalogo prodotti, predisponendo tutta la contrattualistica con firma digitale;

- Questionario MiFID: nel processo di collocamento presente sulla piattaforma è previsto che il cliente provveda alla compilazione del questionario MiFID per la definizione del proprio profilo di rischio;
- Collocamento quote fondi: il cliente può sottoscrivere quote di fondi; scegliere e combinare la scelta rispetto alle linee di gestione offerte, etc. firmando digitalmente i relativi moduli;
- Prestito personale e carta di credito: è possibile l'erogazione di un finanziamento direttamente on line, per privati già clienti, sotto forma di prestito personale/carta di credito;
- Sottoscrizione di capitale sociale: è prevista la gestione della sottoscrizione di capitale sociale. L'interazione con campagne promozionali della banca e automatizzazione di tutti i processi sia front che back-end;
- Finanza: collocamento fondi con apertura dossier titoli.

BRIO

Categorie: [Consulenza Finanziaria](#) | [Sistema informativo di filiale](#) | [Marketing](#)

Proprietario: Cabel

BRIO è il portale web per la vendita di prodotti bancari che permette la stipula dei contratti con firma digitale.

È un'interfaccia front-end web per canali promotori e filiali. Nasce con la finalità di avvicinare utenti e operatori bancari riducendo il disagio dovuto alla necessità di effettuare spostamenti per recarsi in filiale.

È un applicativo multi-device (si adatta a ogni tipo di dispositivo) e multi-utente (può essere utilizzato da filiali, promotori o agenzie).

BRIO tramite processi ben strutturati, consente di collocare i prodotti bancari presenti a catalogo (CPT) (ad esempio conti correnti, dossier, time deposit), oltre a rendere possibile la gestione di variazioni anagrafiche con eventuale

aggiornamento della documentazione relativa alla pratica. BRIO offre la possibilità di configurare un processo di verifica e accettazione delle pratiche aperte dalla rete promotori, tramite back office.

VANTAGGI:

- Firma digitale: possibilità di firma di tutti i documenti in modalità digitale, l'equivalente informatico della firma autografa apposta su carta;
- Collocamento prodotti: grazie all'integrazione con Catalogo Prodotti e Trasparenza (conto corrente, gestione patrimoniale, dossier, home banking);
- Censimento clienti: persone fisiche, giuridiche, co-intestazioni e ditte individuali;
- Inquiry anagrafica: dati clienti consultabili velocemente, in ogni momento;
- Inquiry rapporti: dati dei rapporti dei clienti a portata di mano con informazioni distinte per tipologia di rapporto.

BRIO è stato ideato per rendere pratica e agevole l'operatività delle reti vendita consentendo la gestione e il controllo dell'intero processo e delle singole posizioni, con dati allineati in tempo reale e fruibili da tablet o PC. È un prodotto che agevola anche la parte inerente la consulenza, perché permette la generazione di proposte a partire da fogli modello, simulazioni e rendiconti.

CPT: Catalogo Prodotti e Trasparenza

Categorie: [Consulenza Finanziaria](#) | [Sistema informativo di filiale](#) | [Marketing](#)

Proprietario: Cabel

Il Catalogo Prodotti e Trasparenza è la nuova piattaforma predisposta da Cabel a supporto dell'area marketing. In particolare, il sistema consente la configurazione dell'offerta lungo i canali di collocamento e i vari settoriali in maniera integrata. Fornisce una base per la

realizzazione di strategia di placement multicanale attraverso vari applicativi e gestisce le documentazioni informative nella fase di ideazione e collocamento dei prodotti. Il servizio prevede la messa a disposizione di una piattaforma per la definizione dei prodotti commercializzati con lo scopo di consentire una gestione centralizzata e finalizzata alla caratterizzazione e classificazione – anche ai fini IFRS9 – dei medesimi prodotti.

Supporto alla rete vendita

CPT è una piattaforma pratica e intuitiva che fornisce un cruscotto completo per la rete commerciale della banca. In questo modo è possibile unire, in modo pratico e intuitivo, la gestione centralizzata con una fruizione ramificata da parte di tutta la rete vendita della banca.

Descartes

Categorie: [Documentazione e gestione archiviazione](#) | [Firma digitale](#)

Proprietario: Cabel

È un progetto ideato da Cabel per la dematerializzazione dei documenti fino dall'origine, eseguendo subito la conservazione sostitutiva degli stessi. È costituito da un insieme di applicativi progettati da Cabel, che consentono di gestire la smaterializzazione dei documenti e l'applicazione della firma elettronica avanzata. Descartes è integrato con l'applicativo di proprietà Cabel Viacart per l'archiviazione sostitutiva dei documenti digitalizzati con apposizione di marca temporale e garanzia di continuità operativa ed è integrato anche con BRIO e CPT per il perfezionamento dei contratti.

Descartes è una soluzione di Cabel, è modulare e scalabile, il che consente una introduzione graduale all'interno delle organizzazioni oltre alla flessibilità di adattamento/integrazione verso tutti i gestionali bancari.

Il prodotto è stata certificato secondo gli standard internazionali relativi alla sicurezza delle informazioni trattate (ISO 27001).

VANTAGGI:

- Riduzione dei costi: razionalizzazione dei costi sostenuti per acquisto materiale di consumo; significativa riduzione dei costi interni ed esterni di gestione, conservazione e distruzione dei documenti cartacei;
- Aumento attrattività verso il mercato: incremento dei livelli di utilizzo delle informazioni per fini commerciali (maggiore qualità del dato); abilitatore all'offerta di servizi innovativi; aumento dell'efficacia dei canali di contatto con la clientela (maggiore flessibilità);
- Aumento efficienza: incremento del livello di "data quality"; riduzione delle tempistiche di lavorazione; razionalizzazione/efficientamento dei processi operativi;
- Maggiore modernità: Descartes è il passaggio verso la definizione di una nuova strategia che vede il proprio fulcro nell'ambito digitale.

EFFE

Categorie: [Portafoglio](#) | [WM](#), [Reti e Private](#) | [Finanza](#)

Proprietario: Cabel

EFFE è la piattaforma front-end web per l'asset management e il bank portfolio management che fornisce al gestore di patrimoni e al responsabile degli investimenti della banca, strumenti flessibili ed evoluti per ottenere maggiore efficienza nel work-flow operativo.

Il prodotto è adattabile a diversi scenari, dalla piccola realtà alla grande banca che decide le strategie attraverso comitati di investimento/ gestione e che conta su desk di negoziazione strutturati a più livelli. EFFE è in grado di gestire il processo di investimento

end to end ed è il prodotto per intermediari finanziari di qualsiasi dimensione. La grande flessibilità del sistema lo rende adattabile a ogni tipo di organizzazione e alla gestione di portafogli clienti di qualsiasi numerosità, garantendo maggiore efficienza del work flow operativo nel mondo bancario e finanziario.

Con EFFE è possibile:

- contare su un sistema pratico e intuitivo per l'asset management e il bank portfolio management;
- avere un sistema flessibile che si adatta ai diversi scenari;
- aumentare l'efficienza nel work-flow operativo.

FLEXCUBE

Categorie: [Sistema informativo bancario completo](#) | [Outsourcing](#)

Proprietario: Oracle - Cabel

Cabel presenta il nuovo core banking che ora integra completamente la piattaforma mondiale Oracle FLEXCUBE.

Il prodotto è perfettamente integrabile da parte delle banche con il proprio sistema informativo: la piattaforma modulare si adatta alle banche di qualsiasi dimensione, ed è disponibile sia in full outsourcing che on premise.

FLEXCUBE è il nuovo core banking che abilita il digital banking grazie all'utilizzo di un disegno architettonico innovativo basato su servizi la cui tecnologia:

- Migliora l'amministrazione delle risorse tecnologiche grazie alla struttura di codice flessibile ed efficace;
- Massima autonomia di sviluppo per il Cliente utilizzatore attraverso un framework che gli permette di operare sul software;
- Riduce il time to market per stare al passo con evolutive di business e normative;
- Acceleratore per la trasformazione digitale;

- Modularità del sistema informativo basata su Service Oriented Architecture (modello SOA);
- Contabilità analitica integrata;
- Calcolo interessi su base giornaliera e commissioni con determinazioni ratei giornalieri;
- Sistema operativo basato su workflow ed eventi che possono essere distribuiti alle applicazioni che ne fanno richiesta.

Financial HUB

Categorie: [Consulenza Finanziaria](#) | [Sistema informativo di filiale](#) | [Marketing](#)

Proprietario: Cabel

Financial HUB è una piattaforma di collaborazione e condivisione progettata per soddisfare le esigenze di intermediari finanziari (banche, SIM, SGR, etc.) di qualsiasi dimensione. Una sorta di cruscotto operativo digitale formato da diversi moduli perfettamente integrati fra loro, che rende il prodotto flessibile e adattabile alle più varie necessità.

L'utilizzo di Financial HUB aumenta l'efficienza perché agevola la trasmissione di informazioni tra l'istituto e la propria rete territoriale o di consulenti.

La piattaforma è perfettamente fruibile anche attraverso dispositivi mobile, ed è integrata con l'applicativo di backoffice della finanza, da cui attinge le posizioni dei clienti da analizzare e con la quale colloquia per l'esecuzione degli ordini nel mercato.

Il portale permette una migliore gestione e organizzazione del lavoro. L'utilizzo dei moduli dedicati alla Consulenza Avanzata agevola l'iter dedicato alle decisioni di investimento, alla costruzione, monitoraggio e analisi di portafogli, per proporre un servizio di consulenza evoluto e performante, nel rispetto della normativa MiFID II. L'integrazione del modulo dedicato a BRIO, consente di aggiungere efficienza alla rete vendita dell'istituto.

Principali punti di forza:

- Semplicità, flessibilità, qualità del dato e completezza;
- Gestione dei processi di vendita in sicurezza mediante work-flow;
- Collaborazione e processi di vendita in mobilità;
- Tecniche di calcolo e di rendicontazione avanzati;
- Facilita i processi di vendita.

Mito

Categorie: [Remote banking](#)

Proprietario: Cabel

Mito e Mito & C sono le piattaforme per l'Internet banking dedicate al mondo retail e corporate, con le quali il cliente può operare sul proprio conto corrente tramite canale web, effettuare pagamenti, operare in titoli, pagare bollette etc. Gli applicativi recepiscono completamente gli adeguamenti normativi sulle misure di sicurezza, come previsto da Banca Centrale Europea e Banca d'Italia. Grazie all'utilizzo delle più moderne tecnologie, l'accesso e le operazioni dispositive sono rese sicure e pratiche. Infatti, oltre al tradizionale sistema basato su token SMS, sono disponibili anche meccanismi di autenticazione più innovativi quali la push notification e i sistemi biometrici.

L'utilizzo del dynamic link garantisce un sempre più elevato grado di sicurezza alle operazioni di trasferimento di denaro. Anche nell'ambito del trattamento dati, all'utente viene reso possibile visualizzare, accettare o revocare i consensi di accesso ai dati eventualmente forniti da essi stessi a terze parti autorizzate.

Un call center affidabile e professionale gestito da Cabel completa l'offerta e garantisce ogni giorno la migliore fruibilità del servizio per tutti gli interlocutori. Alcune particolarità:

Le funzioni disponibili per la clientela finale possono essere parametrizzate a

seconda delle esigenze dei diversi Istituti e del profilo utente (dispositivo o consultivo). Oltre ai servizi tradizionali che permettono consultazioni, disposizioni, pagamenti, etc., le banche possono richiedere l'attivazione di funzionalità accessorie quali:

- Post@web - l'utente può consultare i propri documenti bancari resi disponibili dalla banca;
- Portafoglio virtuale - consente di simulare la compravendita di titoli negoziabili online e monitorare l'andamento del proprio portafoglio virtuale nel tempo.

Mito versione mobile

L'offerta del Remote banking si completa con la nuova app mobile, che garantisce le principali funzioni di pagamento della versione desktop come bonifici ordinari ed instant, ricariche telefoniche, bollettini CBILL e PagoPA ed altro ancora.

Pienamente integrata con i sistemi di sicurezza della versione web, Mito Mobile implementa anche un canale di comunicazione con la banca in tempo reale attraverso un meccanismo di informative completamente configurabili e push notification.

Oltre alle funzionalità ed alla sicurezza è stata messa in primo piano sia l'usabilità per rendere ogni passaggio semplice ed intuitivo che il design in modo da essere accattivante e allo stesso tempo rispecchiare la brand identity di ogni istituto bancario.

È possibile anche gestire l'operatività del proprio Dossier Titoli, acquistando o vendendo strumenti finanziari in maniera semplice ed intuitiva.

La nuova app di Mobile Banking è inoltre integrata con l'offerta dei prodotti di Banca Cloud, definendo un ulteriore canale per la vendita di Time Deposit, Conti correnti e Carte di Debito Internazionale in un'ottica omni-channel, dove i processi possono essere ripresi e terminati anche dalla piattaforma web.

Completano la piattaforma le funzionalità di onboarding di persone fisiche, la

possibilità di interrogare e disporre sui propri conti correnti presso altri istituti bancari attraverso lo standard Open Banking definito dalla PSD2 e l'integrazione con lo SPID per un riconoscimento sicuro e veloce dei soggetti.

L'insieme delle funzionalità avanzate proposte dalla App Mito soddisfa pienamente le esigenze del mercato che richiede un'operatività sicura, efficace e veloce, oltre a rappresentare un ulteriore passo avanti verso la diminuzione delle emissioni di CO2 attraverso la digitalizzazione dei documenti e i sistemi di firma elettronica a distanza, nell'ottica di una sempre maggior attenzione verso le dinamiche di sostenibilità ambientale.

Qinetic

Categorie: [Mutui e Finanziamenti](#) | [Controllo del rischio](#) | [Marketing](#)

Proprietario: Quid

Qinetic è la piattaforma cloud native che copre il processo del credito end to end con una strategia multicanale e modulare.

Facilmente integrabile all'interno del landscape applicativo della banca, ne amplia le funzionalità garantendo bassi costi di implementazione e forte scalabilità.

I moduli di Front Office Qinetic sono dei microservizi dedicati al processing delle attività svolte dagli operatori a contatto con la Clientela Banca e/o della Clientela stessa, sia nelle fasi di onboarding e concessione del credito, che per le azioni di post-vendita e di client converging.

I prodotti attualmente gestiti sono: Prestiti Personali e Finalizzati, Trattamento Fine Servizio (TFS), Anticipo Pensionistico (APE), Cessione del Quinto dello Stipendio e della Pensione (CQP e CQS), P2P Lending, mentre sono in sviluppo quelli per i Mutui, sia chirografari che ipotecari.

Al post-vendita sono invece dedicati i moduli Post Selling Servicing e Gestione Sinistri (Claims), quest'ultimo specificatamente rivolto ai sinistri assicurativi, che sono basati su micro-workflow, guidando gli utenti nell'assolvimento di tutti i passi necessari a garantire il buon esito dell'attività.

Sales Network è invece il modulo che è dedicato alla gestione della Rete di Vendita in tutti i suoi livelli, che vanno dal Segnalatore fino a reti di vendita complesse, nelle varie fasi del rapporto con la Banca: onboarding del punto vendita, istruttoria e attività operativa, nonché funzionalità di supporto alla certificazione del personale per la vendita di prodotti assicurativi e quello alla gestione della proforma provvigionali (pubblicazione e monitoraggio).

I moduli di Middleware offrono alla piattaforma Qinetic, o a qualunque altro applicativo che consuma i loro servizi, delle funzionalità specializzate e indipendenti da un contesto di business specifico.

Questi microservizi espongono quindi API e sono dotati di F/E (opzionale) qualora significativo, ad esempio per le attività di parametrizzazione.

Tutti i microservizi sono pilotati da driver interpretati da regole configurabili dall'utente.

Monitoraggio Crediti

Categorie: [Antiriciclaggio](#) | [Controllo del rischio](#) | [Outsourcing](#)

Proprietario: Cabel

Monitoraggio Crediti è una piattaforma che supporta le banche nel processo del credito per prevenire il deterioramento delle posizioni creditizie, mettendo a disposizione strumenti finalizzati alla mitigazione del rischio compliance con la normativa vigente.

Nasce con lo scopo di creare un framework di gestione, processo e reporting che permetta a tutte le unità or-

ganizzative della banca coinvolte nella gestione del credito di monitorare le posizioni con esposizioni creditizie e attuare interventi ad hoc finalizzati a presidiare il processo.

In particolare, il workflow operativo e autorizzativo dell'applicativo consente alla banca di modificare lo stato-sottostato di una posizione o di un rapporto tracciando i vari step.

In un'unica piattaforma di facile utilizzo, vengono riportate tutte le informazioni e i dati degli eventi, oltre alle proposte intercorse a seguito della concessione del credito. Il tutto corredato dalla presenza di oltre 300 indicatori legati ad anagrafiche, andamentali, CAI, CR, CERVED, etc.

Monitoraggio Crediti permette anche di accedere a una tracciatura completa dell'avanzamento delle posizioni deteriorate e di assegnare le stesse a un ufficio legale esterno da parte dell'ufficio legale interno alla banca. Inoltre, contribuisce ad aumentare efficacia ed efficienza nel controllo andamentale sulle singole esposizioni creditizie, con particolare attenzione alle posizioni deteriorate.

Cruscotto NPE

Categorie: [Crediti anomali](#) | [Controllo del rischio](#) | [Outsourcing](#)

Proprietario: Cabel

Cruscotto NPE rende autonoma la Banca nell'onboarding di portafogli di sofferenze automatizzando il processo attraverso l'utilizzo di flussi CSV. L'applicazione consente un controllo automatizzato della coerenza dei tracciati che si vanno a inserire oltre a quella con i dati già presenti sul core banking. In caso di errori o incoerenze queste vengono segnalate all'operatore che può procedere alla modifica direttamente dall'applicazione, senza intervenire sui tracciati.

La procedura consente il caricamento

di anagrafiche, rapporti a sofferenza (con relative operazioni), garanzie e immobili. Inoltre, è possibile gestire nel continuo il portafoglio, potendo variare massivamente, ad esempio i piani di rientro o le movimentazioni sui rapporti. Ogni onboarding è rappresentato attraverso report di quadratura e di stock.

L'accesso all'applicazione avviene attraverso profili personalizzabili in base all'attività che deve compiere l'operatore, in quanto il processo avviene per step a cui possono potenzialmente lavorare utenti differenti. Gli step sono principalmente di controllo a cui si aggiunge il passaggio finale di scrittura sul core banking.

Payment NGP

Categorie: [Pagamenti](#)

Proprietario: Cabel

NGP è la nuova piattaforma modulare e altamente personalizzabile che centralizza i processi end-to-end del mondo pagamenti.

La piattaforma, basata su interfacce e processi semplificati, funzionalità profilabili in base ai ruoli dell'organizzazione, abilita il processing e la gestione di bonifici SEPA, target ed estero, instant payment, incassi SDD e richieste di allineamento SEDA (sia attivi che passivi). L'applicazione web è indirizzata a tutti gli uffici (filiali, uffici di back-office e alle sedi centrali di banche e istituti di pagamento), che si occupano dell'inserimento, autorizzazione, monitoraggio e gestione dei bonifici e incassi. Mette inoltre a disposizione API facilmente integrabili da applicativi terzi (quali home banking o altre applicazioni settoriali della banca), nonché garantisce il pieno supporto del canale di corporate banking.

L'applicazione è inoltre nativamente integrata con il modulo di fraud management.

Principali Vantaggi

- Flessibilità: applicazione pensata e costruita per essere indipendente dal back-end e integrabile con diversi core-banking;
- Integrazione: applicazione web-based completamente integrata con SSO;
- Compliant: supporto completo della messaggistica SEPA, SWIFT e SEDA e piena compatibilità con gli standard e le release EPC;
- Processing e verifiche automatiche: introduzione automatismi nell'acquisizione, elaborazione e gestione dei flussi incassi e pagamento che riducono significativamente l'operatività manuale e i rischi connessi;
- Semplice: presenza di dashboard evolute di inquiry e quadratura;
- Configurabile: le funzionalità sono parametrizzabili in base alle esigenze di business dell'istituto e alla propria clientela di riferimento.

SUITE AML

Categorie: [Antiriciclaggio](#) | [Outsourcing](#)

Proprietario: Cabel

Suite AML è il nuovo applicativo web nato per la gestione delle nuove funzionalità introdotte con l'adozione della IV Direttiva.

La soluzione permette di monitorare in tempo reale le posizioni dei clienti e attivare rapidamente gli interventi necessari per sanare le anomalie segnalate dal sistema. La SUITE AML permette sia una vista aggregata che di dettaglio delle posizioni da analizzare e consente l'intera gestione dell'adeguata verifica rafforzata e del suo iter approvativo.

L'applicativo permette inoltre la gestione e la storicizzazione dei questionari derivanti dall'adeguata verifica.

Principali Vantaggi

- Compliant: rispetto delle normative di settore e delle loro complessità;

- Completo: la soluzione copre l'intero processo, dall'on boarding proseguendo per ogni fase operativa e di monitoraggio;
- Semplice: strumenti di facile utilizzo, efficaci e sicuri;
- Integrazione: applicazione web-based completamente integrata con SSO;
- Processing e verifiche automatiche: introduzione automatismi nell'acquisizione, elaborazione e gestione dei flussi che riducono significativamente l'operatività manuale e i rischi connessi;
- Configurabile: le funzionalità sono parametrizzabili in base alle esigenze di business dell'istituto e alla propria clientela di riferimento.

Hardware

.Banca Cabel

Categorie: [Carte e smartcard](#) | [ATM, chioschi, totem multifunzionali](#)

.Banca è il nuovo concetto di point of presence, una soluzione modulare innovativa e automatizzata per la clientela dei servizi bancari. Si tratta di un sistema di banca virtuale con operatore da remoto, che permette di portare il proprio sportello collegato a tutti i servizi offerti, in qualsiasi luogo.

.Banca coniuga sicurezza, riservatezza e funzionalità operativa come in una filiale tradizionale, permettendo alle banche uno strumento di presidio del territorio a distanza che permette loro di «fare banca» con un sostanziale decremento dei costi di esercizio rispetto a una filiale tradizionale.

Il prodotto può essere adottato per molteplici scopi, grazie anche alla presenza di pad di firma grafometrica e POS per pagamenti che permettono la sottoscrizione di contratti e il pagamento dei servizi richiesti. Il sistema di videocomu-

nicazione garantisce un adeguato senso di presenza dell'operatore grazie all'utilizzo della tecnologia.

Con .Banca si possono effettuare operazioni ordinarie come: prelievi, versamenti, ricariche di carte di pagamento, bonifici, pagamento di bollettini; oppure, tramite un sistema di videoconferenza, ricevere assistenza guidata per compilare e sottoscrivere documenti e contratti con firma elettronica (Descartes).

Grazie alla videoconferenza più operatori bancari possono consigliare sull'impiego dei risparmi e su ogni altra esigenza finanziaria.

VANTAGGI:

- Veloce: censimento tramite webcam/scanner;
- Flessibile: consegna carte plastiche (tipo carte conto o carte bancomat). Orari flessibili;
- Funzionale: sottoscrizione di contratti e documenti vari tramite apparati di firma elettronica avanzata;
- Pratico: stampe di documenti da consegnare al cliente;
- Efficiente: pagamenti tramite POS unattended;
- Economico: costi contenuti di installazione e per una molteplicità di servizi bancari;
- Filiale Virtuale: maggiore presenza sul territorio;
- Personalizzabile: .Banca è completamente customizzabile per quanto riguarda la struttura, i materiali e le funzionalità.

Servizi

Application development & management

Cabel propone applicazioni per l'intera gamma delle attività bancarie. Ogni settore è gestito dal Core Banking Cabel, che traduce in pratica le scelte strategiche e operative della banca. La sua

struttura agile e reattiva permette di ridurre il time to market dall'ideazione di una soluzione alla sua implementazione. Tale esperienza ha consentito di sviluppare forti competenze verticali nella gestione di soluzioni custom funzionali alle esigenze delle banche.

Archiviazione documentale e conservazione sostitutiva

Cabel ha realizzato processi automatizzati per la gestione e l'archiviazione dei documenti in maniera digitalizzata, consentendo di conservare i documenti in sostituzione di quelli cartacei, con un notevole risparmio in termini di costi di gestione e impatto ambientale. La conservazione sostitutiva garantisce nel tempo la validità legale dei documenti e la loro opponibilità a terzi, sempre nel rispetto della norma vigente.

Controlli in outsourcing

Grazie alla propria rete di società specializzate, Cabel è in grado di offrire servizi di revisione legale, full outsourcing, consulenza organizzativa di funzioni aziendali di controllo, internal audit compliance, antiriciclaggio e risk management per banche e intermediari finanziari. A ciò si aggiungono attività professionali rivolte alla ricerca di soluzioni avanzate di controllo – strumenti di analisi di «big data», strumenti integrati di misurazione e profilazione oggettiva del rischio, soluzioni di risk analysis e di alerting, repository di informazioni standardizzate relative agli eventi di rischio.

Facility Management

I data center di Cabel, garantiscono la conformità agli standard tecnici e operativi. I servizi forniti sono sottoposti a livelli di servizio (SLA) che garantiscono al cliente il monitoraggio della qualità. I clienti

dispongono di una Business Continuity a garanzia della continuità operativa.

Firma a distanza

I Canali Digitali di Cabel integrano anche soluzioni di "firma a distanza" per la sottoscrizione dei documenti nei processi di vendita rivolti alla filiale, ai consulenti finanziari e alla clientela finale. È possibile sfruttare un sistema di FEA interno oppure appoggiarsi ad altra piattaforma dalla quale poter usufruire sia della FEA che della FEQ sempre tramite un sistema OTP veicolato tramite SMS.

La banca può successivamente apporre la propria firma digitale su tali documenti e poi archiviare le copie digitali in un sistema di conservazione sostitutiva a norma di legge.

Formazione

L'attività di formazione è un elemento fondamentale per mantenere competitività sul mercato. La formazione offerta da Cabel, si articola in percorsi mirati sia su aspetti tecnici che sia su competenze trasversali. I Clienti possono scegliere di aderire a Percorsi Formativi multi-aziendali, usufruibili da più Clienti nella stessa aula o attivare percorsi a progetto "tailor made", da svolgere presso la propria sede e sviluppati secondo specifiche esigenze.

Sotto il profilo formativo, Cabel offre ai propri Clienti anche la possibilità di partecipare a specifici incontri di alta specializzazione dedicati alle evoluzioni in ambito digital e normativo. Questi si inseriscono nell'ampio progetto degli osservatori permanenti istituiti da Cabel, che vedono la stretta collaborazione con advisor di rilievo nazionale e internazionale, al fine di stimolare costantemente la creazione di momenti di analisi e condivisione su tematiche altamente impattanti per i Clienti.

Full Outsourcing

Gli Istituti che scelgono i servizi in outsourcing Cabel, possono contare su tecnologie avanzate per la gestione completa del sistema informativo, sia sotto il profilo software che hardware.

L'offerta è completata dal servizio help desk che garantisce un'assistenza veloce e professionale al cliente. L'adozione dei servizi in outsourcing Cabel consente agli Istituti di poter contare su uno dei sistemi informativi più avanzati e una notevole riduzione del time to market e dei costi di manutenzione.

Inoltre, la soluzione garantisce a specifici segmenti di mercato (New innovative, Credito al Consumo) di utilizzare QinetiC, la piattaforma più innovativa di mercato sul credito integrata con tutti i servizi del core banking per il governo dei processi di sintesi come AML, Contabilità Generale, Reporting etc.

Servizi di Back Office

Cabel fornisce un servizio di Business Process Outsourcing di alto profilo, perfettamente integrato con il sistema informativo e con la piattaforma del credito QinetiC:

- Back office segnalazioni di vigilanza e antiriciclaggio;
- Back office finanza e credito;
- Back office contabilità;
- Back office portafoglio;
- Back office documentale;
- Back office incassi e pagamenti;
- Back office on boarding clientela.

Servizi di Help Desk

Cabel fornisce un servizio di Help Desk per tutte le operazioni di controllo sull'operatività e di monitoraggio applicativo. Il servizio è rivolto sia ai dipendenti delle banche, sia ai loro clienti. L'offerta Help Desk di Cabel consiste in: monitoraggio e reporting dedicato all'attività; service level agreement (SLA) condivisi; sistema evoluto di trouble ticket che permette la

razionalizzazione e l'automazione delle procedure. Per quest'ultimi è attivo un numero verde dedicato.

System Integration

Cabel offre sia sistemi integrati completi che soluzioni che si interfacciano con sistemi di terzi parti. Così il sistema scelto dalla banca è in grado di dialogare con numerosi componenti esterni. Affidarsi a Cabel garantisce una migrazione veloce da altre piattaforme gestionali, l'integrazione di moduli di fornitori esterni con il sistema informativo Cabel e viceversa. Cabel da molti anni lavora anche con banche estere e le loro filiali italiane, sviluppando una forte competenza di integrazione dei sistemi delle case madri.

Fraud management

Fraud Management è la soluzione offerta da Cabel per il monitoraggio e la prevenzione delle frodi su transazioni di pagamento tramite bonifici, provenienti da tutti i canali di inserimento abilitati dalla Banca (sia online che batch). Si basa su uno schema cooperativo tra regole deterministiche e modelli predittivi che utilizzano dati elementari e dati comportamentali per aumentare precisione, capacità e rapidità di individuazione delle transazioni in frode.

L'applicativo si avvale dei seguenti moduli:

- Modulo di Prevention che, in modalità real-time, applica regole di controllo e verifica l'appartenenza di specifiche entità a blacklist/whitelist. In funzione di tali controlli la transazione di pagamento può essere autorizzata oppure declinata. Nel caso in cui la transazione non venga autorizzata, lo strumento di pagamento ordinante viene inserito in una blacklist. Il modulo utilizza modelli predittivi specializzati;

- Modulo di Detection che, in modalità near real-time, elabora le transazioni autorizzate e, nel caso in cui la transazione violi almeno una regola di monitoraggio oppure lo score calcolato dal modello predittivo superi una certa soglia, genera una segnalazione. Anche questo modulo si avvale di modelli predittivi specializzati;
- Modulo di Fraud Management che permette la presa in carico della segnalazione da parte delle strutture organizzative preposte al monitoraggio delle transazioni di pagamento. Dopo le verifiche del caso, effettuate dall'operatore seguendo un workflow definito, la transazione viene chiusa in frode o ritenuta genuina. Il modulo rende disponibili funzioni di reporting e strumenti di analisi basati sul clustering.

Fraud Management agisce nel ciclo di "Transaction Monitoring Analysis" in conformità al Regolamento (UE) 2018/389 del 27 novembre 2017 oltre che alle linee guida sulla sicurezza dei pagamenti via internet (EBA/GL/2014/12 del 19 dicembre 2014).

Questa azienda è presente anche nella guida online



L'innovazione si ascolta

11:44

5G 83%

#DEFINE BANKING

GLI EPISODI PIÙ ASCOLTATI DELLE ULTIME SETTIMANE



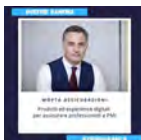
GENERALFINANCE

La tecnologia cambia il factoring, ma l'umano resta al centro



CRIF

Il Buy Now Pay Later: tra normativa e accelerazione data driven del business



WOPTA ASSICURAZIONI

Prodotti ed experience digitali per assicurare le PMI



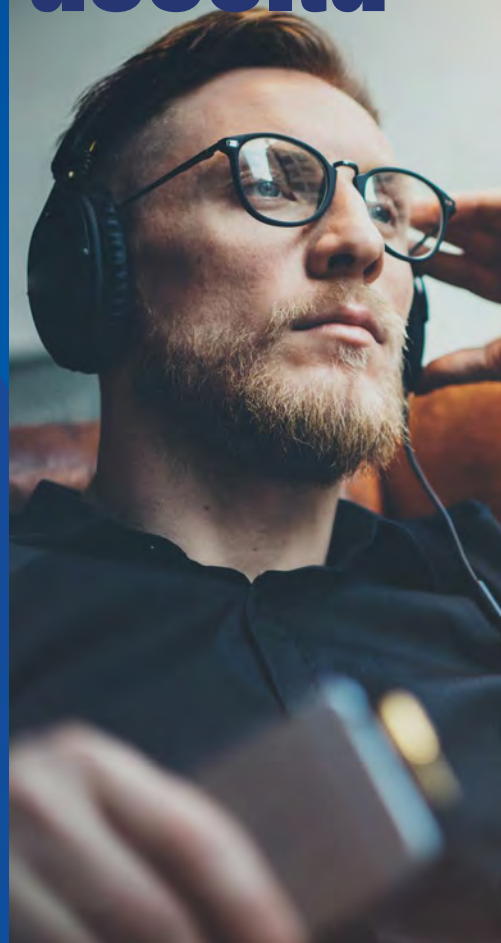
TREEZOR

La finanza integrata è appena agli inizi



PLUSADVANCE

Una piattaforma collaborativa per la supply chain finance



Trovi
il podcast
#define
banking su

Ascolta su
Apple Podcasts

Spotify

CSE: 100 milioni di euro in nuove tecnologie e applicazioni

TECNOLOGIE DATA-ORIENTED, PROGETTI DI AUTOMAZIONE MA ANCHE NUOVE SOLUZIONI PER L'EROGAZIONE DEL CREDITO E GLI STRUMENTI DI RACCOLTA. SONO ALCUNI DEGLI AMBITI AL CENTRO DEGLI INVESTIMENTI DEL CSE

Il CSE ha annunciato un nuovo Piano Strategico triennale che prevede un investimento di oltre 100 milioni di euro in nuove tecnologie e nuove applicazioni: tutti i progetti sono stati già avviati, a ulteriore conferma della piena sintonia fra le visioni innovative di CSE e le esigenze di business e di nuovi modelli gestionali richiesti dalle Banche e dalle Società Finanziarie. In particolare le Banche del territorio proseguono il loro percorso di trasformazione delle filiali e del modello operativo e distributivo, caratterizzato da una maggior efficienza e una più ampia disponibilità dei servizi; i clienti richiedono sempre più processi snelli, decisioni rapide e un canale di comunicazione disponibile 24 ore su 24.

Incrementare l'automazione

CSE asseconda e agevola questo cambiamento facendo leva su progetti che incrementano il grado di automazione, aggiornando le applicazioni per adattarsi anche agli ultimi standard tecnologici e a processi più agili, anche introducendo strumenti innovativi in grado di efficientare sia le fasi di analisi che quelle decisionali.

Vittorio Lombardi,
Amministratore
Delegato
di CSE



Evolgere nell'offerta: conti deposito flessibili

L'enfasi degli ultimi anni, focalizzata in buona parte sui pagamenti, si è ultimamente spostata parzialmente verso

gli strumenti per la raccolta, l'erogazione e il monitoraggio del credito. CSE ha risposto prontamente a questo cambio di strategia ampliando le soluzioni per gestire conti deposito flessibili e con schemi di remunerazione complessi, ma distintivi sul mercato.

Erogare credito velocemente e ridurre i rischi operativi

È stata ulteriormente implementata anche la piattaforma per l'erogazione del credito "veloce", che permette di avere tempi di valutazione del merito creditizio e di erogazione dei prestiti di poche ore. Con l'automazione delle operazioni manuali si è generata efficienza e le risorse si possono concentrare sulle attività a maggior valore aggiunto permettendo anche di ridurre i rischi operativi; attraverso l'intelligenza artificiale le Banche possono estrarre dai flussi di dati disponibili, suggerimenti o indicatori utili a individuare le migliori modalità per creare e gestire nuovi business, oppure supportare le decisioni identificando, dimensionando, prioritizzando e gestendo i diversi casi d'uso.

Le nuove tecnologie: cloud, machine learning e AI

CSE ha effettuato grandi investimenti anche verso le tecnologie che semplificano il calcolo distribuito e verso una crescente offerta di servizi altamente scalabili tramite piattaforme cloud, con cui è sempre più facile processare enormi moli di dati con tecniche di machine learning e intelligenza artificiale, re-

plicando o addirittura superando le capacità cognitive di un essere umano.

Migliorare i processi decisionali grazie ai dati

L'ecosistema dei servizi finanziari è infatti caratterizzato da un patrimonio informativo particolarmente ricco e rilevante e rappresenta sicuramente una delle aree più interessanti anche per l'adozione di tecnologie data oriented. Queste tecnologie si stanno rivelando un fattore competitivo fondamentale per le istituzioni finanziarie, in quanto migliorano i processi decisionali, ridefiniscono il modo di lavorare, riducono i costi e rafforzano la relazione con il cliente finale. Non a caso l'intelligenza artificiale, nelle rilevazioni ABI Lab sulle Priorità ICT 2022 e 2023, è stata riconfermata al primo posto tra le priorità di indagine per le realtà italiane.

Come governare l'intelligenza artificiale

L'intelligenza artificiale è uno strumento dall'enorme potenziale, ma richiede altissima specializzazione e professionalità per supportare in modo adeguato decisioni rilevanti per la strategia aziendale, ad esempio per l'erogazione del credito; è necessario, tuttavia, garantire l'affidabilità dei modelli di apprendimento impostati e dei dati elaborati. Per questo motivo non è sufficiente "reclutare" un team di Data Scientist per indirizzare ogni problema o esigenza; governare l'intelligenza artificiale richiede un ecosistema multidisciplinare composto da risorse tecniche e funzionali. Per garantire il successo di iniziative come queste è necessario semplificare e sistematizzare l'accesso, l'uso e la condivisione dei dati, consentire un approccio self-service dinamico, fluido e un nuovo approccio alla modalità di consumo dei dati.

L'approccio data-driven per eliminare i falsi positivi

La progressiva adozione delle tecnologie di intelligenza artificiale sta spingendo le banche a evolvere sia le funzioni di business che

quelle di controllo, verso l'approccio data-driven. Attraverso gli algoritmi di machine learning, ad esempio, CSE è in grado di efficientare notevolmente il processo di analisi delle operazioni sospette, eliminando falsi positivi e aggiustando tempo per tempo le priorità dei controlli attraverso un processo di continuo apprendimento.

Non solo banche

Il CSE, dopo oltre 50 anni di attività, continua a mantenere come aspetto distintivo il "DNA bancario", garanzia di profonda conoscenza e vicinanza alle problematiche delle Banche, unendo passione per l'innovazione a comprovate capacità implementative e di governo dei progetti. Grazie alla sua qualificata esperienza nel settore, CSE è in grado di offrire servizi e consulenza a un allargato perimetro di clienti del settore finanziario, non limitandosi alle Banche tradizionali. La platea di clienti di CSE è in continua espansione: oltre a essere partner delle Banche, è al fianco di numerosi istituti di pagamento, IMEL, AISP e PISP e in generale a tutti gli attori di mercato che ambiscono ad adottare nuovi modelli operativi e di business sfruttando le nuove tecnologie, in modo sicuro e allineato alle normative e alle best practice di settore.

*Vittorio Lombardi,
Amministratore Delegato di CSE*



Software

Sistema Informativo Core Banking CSE

Categorie: [Sistema informativo bancario completo](#)

Proprietario: CSE

L'innovativa architettura applicativa alla base del Sistema Informativo di CSE ha consentito di supportare l'evoluzione delle banche integrando il "core banking" con una sofisticata e completa architettura omnicanale che permette di gestire ogni modello di business garantendo contemporaneamente coerenza con la normativa ed una elevata customer experience. Il sistema, caratterizzato da una elevata integrazione, garantisce univocità dei dati e dei processi e offre una copertura completa sia per le funzionalità tipiche dell'operatività bancaria sia per tutti gli adempimenti normativi oltre a tutte le connettività/integrazioni con l'ambito interbancario, le fonti informative, le società prodotte, etc.

Per le banche di maggiori dimensioni, che hanno un site I.T., CSE può fornire, da installare in house, l'intero Sistema Informativo, singole procedure per specifici ambiti operativi, oppure soluzioni di outsourcing verticale.

Back Office Titoli (Global finance)

Categorie: [Piattaforme Middle e Back Office Titoli Finanza](#)

Proprietario: CSE

Global Finance è l'applicativo di Back Office Finanza che CSE ha sviluppato grazie alla ventennale esperienza nel settore e che consente la gestione di tutte le attività di Back Office relative

a terzi amministrati, gestioni patrimoniali, clienti istituzionali e proprietà. È uno strumento flessibile che si adatta a qualsiasi realtà organizzativa e modello di business:

- Banche retail, private e specialistiche;
- Banche con reti di promotori;
- SIM;
- SGR - gestioni individuali;
- Fiduciarie statiche e dinamiche.

I gruppi bancari possono beneficiare di sinergie grazie alla condivisione delle strutture dati (ad es. anagrafe titoli) ed alla possibilità di gestione centralizzata dei processi.

Il master anagrafico titoli, aggiornato automaticamente dai principali info-provider, vanta un data base con più di 1.000.000 di titoli:

- azioni;
- obbligazioni;
- fondi (quotati e non);
- warrant, covered warrant, certificates;
- derivati quotati;
- derivati OTC su titoli;
- PCT, prestito titoli;
- negoziazione divisa spot e forward.

La piattaforma prevede funzionalità per l'assolvimento delle problematiche fiscali (Capital Gain, Tobin Tax, Certificazioni) relativamente a tutti gli strumenti finanziari e a tutte le tipologie di clientela (nettista, lordista, gestita e non residente).

È inoltre uno strumento congeniale per la gestione del portafoglio di proprietà della banca, sia come negoziatrice, che come emittente di strumenti finanziari, siano essi azioni o obbligazioni.

Certificati di Deposito

Categorie: [Certificati di deposito](#)

Proprietario: CSE

Il rinnovato interesse degli istituti di credito per i certificati di deposito ha indotto CSE a sviluppare una soluzione applicativa moderna, caratterizzata da interfaccia grafica, elevato grado di parametrizzazione ed automatismi, nonché pienamente integrata con lo sportello e con il sistema informativo.

Si compone di due moduli:

- **Front Office:** interfaccia integrata con tutte le funzionalità operative di sportello (identificazione del cliente, configurazione dei processi operativi, integrazione con gli applicativi di consulenza, contrattualistica, condizioni, autorizzazioni); consente all'operatore di sportello di "vendere" il prodotto più adatto alle esigenze del cliente e "gestire" in modo facile e guidato tutti gli eventi contabili e amministrativi che caratterizzano la vita di un certificato di deposito;
- **Back Office:** interfaccia di configurazione mediante la quale è possibile censire, configurare i prodotti e gestire i valori in bianco; offre un sistema di controllo, rendicontazione e visualizzazione dei certificati, anche a caveau e garanzia e gestisce l'integrazione con le principali aree di contabilità, regolamenti, segnalazioni e sistemi direzionali.

Cessioni del Quinto

Categorie: [Mutui, finanziamenti](#)

Proprietario: CSE

CSE propone agli Istituti che offrono ai propri clienti prodotti di Cessione del Quinto dello stipendio, della pensione o una delega, una completa suite orientata a gestire tutte le fasi del ciclo di vita di questi finanziamenti.

In particolare la soluzione risulta es-

sere completamente integrata con i sistemi di back-end e consente, peraltro:

- la gestione completa della fase di Origination (gestione dei contatti e delle opportunità commerciali);
- supporto a tutte le fasi di vendita (domanda, istruttoria, perfezionamento);
- governo di tutti gli eventi di post-vendita (incassi, sinistri e morosità, recupero crediti e legale);
- la possibilità di configurare un workflow per supportare gli operatori nella gestione di tutte le fasi della vita del finanziamento;
- la gestione di reti di agenti esterne;
- il pieno controllo di eventuali fasi del processo esternalizzate presso BPO.

Inoltre, grazie all'elevato grado di flessibilità dell'applicazione, ciascun Istituto può definire in completa autonomia il percorso di approvazione e controllo delle pratiche CQS.

Ciclo Passivo

Categorie: [Fornitori e procurement](#)

Proprietario: CSE

CSE ha realizzato una piattaforma per la gestione Ciclo Passivo per consentire la gestione e il monitoraggio dello stesso. La soluzione si compone dei seguenti moduli:

- Budget di Spesa: attraverso l'articolazione in Centri di Costo e Centri di Ricavo è possibile declinare i budget di spesa sulle diverse Unità Organizzative, garantendo il presidio delle componenti di spesa, costantemente aggiornato nelle sue diverse componenti (importi prenotati da ordini in corso o da contratti, fatturati, deliberati);
- Workflow richieste di acquisto

(RdA): permette la configurazione degli iter autorizzativi di acquisto, su più livelli, garantendo la piena integrazione con il Catalogo dei Prodotti e i Budget di Spesa. La flessibilità della soluzione consente di adeguarsi a tutti i possibili modelli organizzativi: accentrati e distribuiti;

- Gestione degli Ordini: è possibile l'evasione di tutte le richieste di acquisto approvate, con una piena gestione degli ordini "a magazzino" o verso "fornitori";
- Gestione dei Contratti: consente il censimento e la gestione di svariate tipologie di contratti con Fornitori, sia con piano rateale (prevedendone lo sviluppo automatico), sia con importi stimati e completamente configurabili, garantendo l'integrazione con il momento di registrazione delle fatture e di impegno dei budget;
- Registrazione fatture: il modulo è stato implementato a seguito dell'entrata in vigore della fatturazione elettronica con un servizio di intermediazione verso SDI per la spedizione e la ricezione delle fatture elettroniche con creazione automatica di un PDF fattura per i documenti ricevuti;
- IFRS 16: nuovo modulo derivante dal recepimento del principio contabile omonimo finalizzato alla gestione dei contratti di leasing e relativi piani rateali, sulla base dei quali calcolare il "Right of Use" da iscrivere nell'Attivo e delle relative Lease Liabilities (passività valutate al costo ammortizzato).

Conservazione a Norma

Categorie: [Documentazione e gestione archiviazione](#)

Proprietario: CSE

CSE, già conservatore accreditato, ha aggiornato il proprio sistema di conservazione per adeguarlo alle Linee Guida AgID in vigore dall'1.1.2022 e sta completando le procedure per l'iscrizione al nuovo Market Place. Dal punto di vista tecnico e funzionale, la soluzione è integrata con la Gestione Documentale, in modo che dei documenti sia archiviata e conservata una sola copia, cui sono associate le evidenze di conservazione (marca temporale e firma digitale del responsabile).

Sono gestite molteplici tipologie documentali, dagli ordinativi informatici degli enti di tesoreria ai documenti con firma elettronica dei clienti, dal Libro Unico del Lavoro al Registro delle Transazioni Finanziarie, dalle email PEC spedite/ricevute ai Bollati e alle Fatture Elettroniche. Inoltre, è possibile conservare documenti prodotti esternamente al sistema informativo CSE nonché riversare pacchetti provenienti da altro soggetto conservatore.

Analisi & Consulenza Finanziaria - JFinance

Categorie: [WM, Reti e Private](#)

Proprietario: CSE

Nell'ambito delle funzionalità previste dal Front End Privale Banker, la piattaforma JFinance rappresenta una soluzione completa e flessibile per le esigenze del consulente.

La piattaforma si adatta a qualunque tipo di dispositivo e permette l'operatività in sede/fuori sede oppure "remota" (telefonica o web collaboration) grazie all'integrazione con le applicazioni di firma grafometrica (FEA, digitale) o remota (secure call OTP, APP).

È composta da 2 moduli:

- Analisi Finanziaria
- Consulenza finanziaria

che integrano tutti i prodotti finanziari detenuti dal cliente (anche presso altri Istituti): titoli, OICR, derivati, outright, GPM mono e multilinea, prodotti assicurativi, certificati di deposito.

Il modulo di Analisi finanziaria è caratterizzato da:

- creazione aggregati di portafogli per clienti di family office;
- reportistica con elevato grado di parametrizzazione nei contenuti e nel layout;
- analisi di look through;
- calcolo impatto di derivati e outright in termini di esposizione o copertura degli asset in portafoglio;
- calcolo performance con metodologia MWRR, TWRR: rendimenti netti, al lordo di effetti fiscali e/o commissioni, nettissimi (che tengono conto della fiscalità previsionale ottenuta valutando il portafoglio a valori di mercato), rappresentazione grafica dell'andamento dei rendimenti, performance contribution.

La Consulenza Finanziaria è declinata in 3 modelli di servizio:

- consulenza base;
- consulenza evoluta: caratterizzata da un contenuto informativo più ricco;
- consulenza di portafoglio con asset allocation manuale o automatica.

Da un punto di vista operativo è prevista la possibilità di:

- effettuare una consulenza multipla ai fini dell'analisi costi e benefici;
- rappresentare graficamente il portafoglio ante/post consulenza dal punto di vista di diverse variabili di analisi (asset class, rating, etc.);

- raccogliere i dati necessari all'inserimento e alla trasmissione automatica degli Ordini.

Contabilità

Categorie: [Contabilità](#)

Proprietario: CSE

Il modulo di contabilità generale è una soluzione proprietaria e integrata con tutti i componenti del sistema informativo CSE. Grazie ad un impianto tabellare completamente personalizzabile rispetto alle proprie esigenze, tutte le operazioni registrate generano evidenze contabili automaticamente. Queste confluiscono sia in un data base di movimenti analitici, con il massimo dettaglio dell'operazione di origine, sia nell'archivio dei movimenti aggregati. Gli archivi sono interrogabili in qualunque momento dall'utente grazie ad un'interfaccia WEB che permette funzioni di inquiry a vari livelli, rapide ed efficaci.

Sono inoltre disponibili soluzioni di quadratura automatica tra contabilità e i singoli partitari, consentendo un confronto automatico giornaliero dei dati contabili di tutti i settoriali, con i relativi mastri di contabilità: ne consegue un basso impatto nell'attività di controllo, sia se rivolta alle singole Unità Organizzative (per i servizi di competenza), sia alla Ragioneria Generale, permettendo a quest'ultima di poter avere quotidiano immediato aggiornamento sul livello di quadratura contabile di tutti i sezionali.

Conti Correnti Multicurrency

Categorie: [Conti correnti](#)

Proprietario: CSE

La suite di gestione dei Conti Correnti con Clientela è costituita principalmente dai seguenti moduli applicativi legacy:

- Conti Correnti (modulo operativo-gestionale), integrato con Sportello, Monitor Sospesi, Vendita Prodotti, Condizioni, etc.;
- Autorizzazione Forzature, integrato con Sportello, Monitor Sospesi;
- Liquidazioni, interfacciato con modulo operativo-gestionale e con gestione globale delle Condizioni.

La soluzione permette di gestire rapporti di conto corrente ed eventuali linee di credito con clientela in modalità "pluri-divisa", sia per residenti sia per i non residenti, identificabili quali rapporti contrattuali:

- con una sola "coordinata interbancaria" (contratto unico);
- abilitati alla registrazione di operazioni in divise diverse dall'Euro, per ciascuna delle quali si determina un saldo che, unitamente ai movimenti che lo hanno formato, è detto "rubrica".

Il rapporto è quindi costituito da più "rubriche", la principale in divisa Euro e le secondarie nelle divise che il cliente ha deciso di attivare.

Fra le principali caratteristiche della soluzione citiamo:

- la possibilità di definire listini di condizioni distinte per ciascuna divisa (relativamente ai tassi debitori/creditori);
- la disponibilità di funzioni di interrogazione della situazione globale del rapporto;
- l'accorpamento, in un unico rendiconto periodico, della movimentazione e del saldo di ciascuna divisa.

Le principali operazioni regolabili nelle "rubriche" in divisa diversa dall'Euro sono:

- la compravendita titoli;
- i bonifici in partenza/arrivo;
- i giri fra "rubriche" dello stesso conto;
- i trasferimenti di pari divisa fra conti diversi.

È consentito il trasferimento di somme da una rubrica all'altra e il cambio è concordato per ciascuna operazione.

Il rendiconto periodico propone, oltre al saldo globale espresso in euro, la sequenza "saldo di ripresa", "elenco operazioni", "saldo finale" per ciascuna "rubrica".

Controlli a Distanza

Categorie: [Auditing e ispettorato](#)

Proprietario: CSE

L'11° aggiornamento della circolare 285 di Banca d'Italia ha enfatizzato l'importanza per le Banche di dotarsi di un adeguato Sistema dei Controlli Interni. In questo contesto trova collocazione il nuovo Datamart dei Controlli a Distanza: con l'intento di innalzare la qualità dei controlli e superare l'approccio tradizionale è stato realizzato un potente motore di regole, configurabili in piena autonomia, per l'individuazione dei fenomeni potenzialmente anomali e meritevoli di essere indagati.

La combinazione delle regole, a valere sull'intero patrimonio informativo aziendale (Datawarehouse) consente di definire un ampio e sofisticato impianto di "controlli comportamentali" rilevabili attraverso l'incrocio di entità multiple (es. sequenze) di singoli eventi.

I fenomeni riscontrati possono poi essere navigati rispetto alle prin-

cipali dimensioni di analisi (filiale, Cliente, tempo, etc.) o raccolti in Dashboard.

Controllo di Gestione

Categorie: [Controllo di gestione](#)

Proprietario: CSE

La nuova soluzione per il Controllo di Gestione di CSE si avvale di un potente motore di calcolo che, partendo dal dettaglio dei singoli rapporti, permette di:

- calcolare la componente di rischio tasso per tutte le poste a tasso fisso e variabile;
- applicare spread di liquidità e commerciali, diversificati per scadenza, prodotto e titolo;
- riallocare il margine fra la "tesoreria" e la "rete";
- personalizzare il catalogo prodotti;
- applicare costi e ricavi simulati, in modo completamente parametrizzabile;
- integrare il conto economico di cliente in ottica ABC (Activity Based Costing);
- gestire la fatturazione interna fra le unità di business.

La soluzione permette l'allocazione dei costi effettivi sui centri di costo e sui centri di ricavo della banca.

Le funzionalità sono articolate e prevedono:

- gestione di cicli multipli delle allocazioni;
- piena tracciabilità del dato, anche in modalità grafica;
- utilizzo di driver automatici o importabili e personalizzabili;
- rateizzazione e sconto degli importi;
- completa personalizzazione del modello di allocazione.

L'intero sistema è integrato con avanzati strumenti di Business Intelligence che permettono al cliente di creare, con la massima flessibilità, un set di report personalizzati adattabili alle esigenze di ogni istituto.

I report possono essere navigati dinamicamente, rispetto ad un ampio numero di dimensioni (gestore\portafoglio, rete filiali e corporate center; cliente\rapporto; segmento; titolo; canale dell'operazione; prodotto) rispetto alle quali è possibile effettuare indagini su un ampio numero di misure (dati patrimoniali - saldi puntuali e saldi medi; dati economici - commissioni attive e passive, interessi e margini; tassi medi e spread; dati statistici - numero posizioni e relative variazioni; dati di flusso - importo e numero dei movimenti, calcolo della raccolta netta a livello di prodotto\cliente).

Corporate Banking - Front End WebContoC

Categorie: [Remote banking](#)

Proprietario: CSE

È disponibile uno specifico front end (denominato WebContoC) destinato alla clientela corporate, che offre le funzionalità del Corporate Banking Interbancario (CBI) veicolate dal servizio di Struttura Tecnica Delegata svolto direttamente da CSE, consentendo alla clientela di operare in modalità "multibanca" e di gestire da un solo prodotto i rapporti in essere su tutte le Banche aderenti al CBI.

Il front end di Corporate Banking consente, inoltre, di fruire di numerose funzionalità aggiuntive, non supportate dagli standard CBI, disponibili in modalità "monobanca", ossia a valere sui conti intrattenuti dall'azienda con la Banca "proponente".

Nel contesto di tale front end l'azienda cliente può avvalersi anche di un servizio applicativo di fatturazione elettronica, che CSE ha reso disponibile in partnership con NEXI. Inoltre, il front end WebContoC è pienamente integrato con INTERACTIVE INVOICE FINANCING, la soluzione digitale e "collaborativa" per la gestione delle richieste di Anticipo su Fatture e su Crediti verso la Pubblica Amministrazione. L'integrazione di tale modulo permette all'azienda cliente di trasmettere alla Banca le richieste di anticipazione sottoscrivendole con firma digitale.

Le richieste possono essere inviate anche a Banche diverse da quella "proponente" (che offre il servizio di Home Banking), tramite il canale CBI. La Banca, a sua volta, può contare su un front-end integrato nel sistema di agenzia che, partendo dalle richieste ricevute, consente di analizzare la situazione del cliente e di perfezionare l'operazione di anticipo.

Per i crediti verso la Pubblica Amministrazione, il cliente può gestire nel front-end il colloquio con il MEF (invio richiesta di certificazione del credito e visualizzazione risposta).

La soluzione INTERACTIVE INVOICE FINANCING coniuga le prerogative della Banca Omnicanales e Paperless con l'esigenza di garantire adeguati controlli e presidiare i processi decisionali preliminari all'erogazione del credito.

Crediti

Categorie: [Big Data e Analytics](#)

Proprietario: CSE

Tra le numerose soluzioni realizzate nell'ambito Datawarehouse, CSE ha

sviluppato un Datamart tematico per l'area Crediti a supporto dell'analisi del Portafoglio Impieghi.

Lo strumento consente di tenere sotto osservazione la concentrazione e l'evoluzione del portafoglio crediti suddiviso per segmento commerciale e settore di attività, monitorare il merito creditizio dei clienti potenzialmente problematici e delle posizioni in deterioramento e valutare il portafoglio in termini di rischiosità rispetto agli indicatori score e rating interno. Particolare attenzione è stata poi posta per la realizzazione di nuovi ambiti di analisi orientati al controllo della qualità del credito e del monitoraggio delle posizioni non performing. La soluzione permette di implementare cruscotti orientati agli uffici preposti al monitoraggio crediti, alla direzione crediti, all'area commerciale, al Risk Manager.

Credito Not Performing

Categorie: [Crediti anomali](#)

Proprietario: CSE

CSE offre una nuova suite per la gestione del credito deteriorato e dei rapporti con misure di forbearance, nel rispetto del VII° aggiornamento della Circolare 272: è un sistema contabile integrato per la gestione di tutte le categorie di crediti deteriorati in un'unica applicazione informatica, a favore di una situazione aggiornata in tempo reale che fornisce una visione completa delle singole posizioni.

La soluzione è orientata a una gestione di tutte le fasi del ciclo di vita dei crediti non performing: dal monitoraggio iniziale (a fronte dei primi fenomeni di early warning) alla classificazione e valutazione in default, fino alla fase di attualizzazione per la de-

terminazione del fondo di svalutazione IAS da iscrivere in bilancio. Sempre in un'ottica di maggiore integrazione con i servizi, la suite del credito deteriorato di CSE è stata implementata per garantire automatismi contabili e gestionali nell'apertura della posizione in sofferenza, con effetti real time, sia nella chiusura della pratica viva che nell'apertura e contabilizzazione della pratica in sofferenza.

Le elaborazioni della base dati, consentono di ottenere inoltre la Matrice del Credito Deteriorato secondo i criteri di Banca D'Italia. Nel portafoglio CSE è infine presente una procedura gestionale sviluppata con l'obiettivo principale di automatizzare l'attività svolta dai gestori dell'Ufficio Contenzioso, attraverso una digitalizzazione delle pratiche legali (eliminando i dossier cartacei), arricchita di informazioni anagrafiche, contabili, legali e amministrative.

È inoltre possibile l'attivazione di un processo automatico di smistamento delle pratiche ai gestori delle stesse sulla base della struttura organizzativa dell'Istituto e sulla base delle indicazioni da questo fornite. Infine è anche disponibile un'interfaccia per gli studi Legali Esterni, che consente, attraverso profilature dedicate, di aggiornare direttamente le pratiche assegnate.

Customer Relationship Management CRM

Categorie: [Sistema informativo di marketing](#)

Proprietario: CSE

Nell'ambito della piattaforma di Data Warehouse ha trovato naturale sviluppo la soluzione per il CRM Analitico, con la realizzazione di Datamart e specifiche funzionalità, completamente integrate con la piattaforma di CRM

Operativo e Collaborativo (Customer Insight e Customer Interaction).

La proposta CSE rappresenta un efficace strumento per supportare l'analisi delle dinamiche della clientela e dei prodotti, nonché a supporto per l'individuazione e l'implementazione delle strategie commerciali, in risposta alle rapide evoluzioni del mercato.

I moduli proposti sono così articolati:

- CRM Operativo a supporto dell'automazione dei processi di "business";
- CRM Analitico, con strumenti pensati per chi definisce le strategie commerciali dell'Istituto e monitora l'andamento delle offerte. È composto da un insieme di funzioni che consentono anche di migliorare la conoscenza del cliente, attraverso l'estrazione di dati (anche dal CRM operativo);
- CRM Collaborativo, che integra gli strumenti di comunicazione per gestire il contatto con la clientela.

La soluzione di CRM è completata dal tool di supporto alla pianificazione e al budget commerciale.

Derivati OTC

Categorie: [Piattaforme Middle e Back Office Titoli Finanza](#)

Proprietario: CSE

Il modulo Derivati OTC è la piattaforma "front to back" per gestire i derivati OTC su tassi e di cambi.

Il potente impianto parametrico, semplice e intuitivo, permette di definire le diverse tipologie di contratti OTC, adeguandosi alle diverse esigenze di business ed operative; nel contempo, un'agenda delle attività da eseguire, guida quotidianamente le funzioni di front, middle e back office nella varie fasi amministrative: in-

serimento, fixing, gestione dei flussi, autorizzazione regolamenti, consolidamento delle valutazioni, chiusure di fine mese, rendicontazione, etc.

Il motore di pricing - sempre sviluppato da CSE - è al servizio dell'applicazione per le valutazioni di fair value.

L'applicazione rappresenta quindi un supporto fondamentale per le strutture operative della banca, garantendo un significativo snellimento delle incombenze, in virtù della completa integrazione con i principali settoriali: MiFID, conti correnti (euro e divisa), regolamenti TARGET2 e Swift, contabilità generale, segnalazioni di Vigilanza, IAS, EMIR.

FATCA & CRS

Categorie: [Piattaforme Middle e Back Office Titoli Finanza](#)

Proprietario: CSE

CSE offre una soluzione applicativa per assolvere gli obblighi di adeguata verifica, raccolta documentazione, monitoraggio e reporting introdotti dalla normativa, che si caratterizza per una piena integrazione con i moduli del sistema informativo CSE deputati alla gestione di financial account:

- Conti di deposito (C/C libretti, certificati di deposito), conti di custodia della Banca: Conti Correnti, Global Finance (azioni, obbligazioni, derivati, etc.), Certificati di Deposito, Gestioni Patrimoniali, etc;
- di terze parti (SGR, Sicav, Compagnie Assicurative).

L'esito del processo di adeguata verifica è registrato e tracciato in termini analitici e con la massima profondità storica all'interno del data base FATCA & CRS per consentire tutte le

verifiche del caso da parte delle unità organizzative bancarie preposte o delle autorità fiscali.

Il controllo e la raccolta della documentazione per i clienti che presentano indizi rilevanti ai fini della residenza fiscale, la stampa dei moduli di autocertificazione ed il monitoraggio a fronte di mutate circostanze avvengono in modo automatico e guidato in tutti i processi bancari coinvolti sia in funzione della tipologia di cliente/cointestatario/delegato che di financial account.

Filiali evolute – nuovi dispositivi per l'operatività self da parte della clientela

Categorie: [Self service](#)

Proprietario: CSE

La necessità delle banche di rivedere i propri modelli distributivi e le opportunità offerte dall'evoluzione tecnologica hanno favorito l'affacciarsi, sul mercato, di nuovi modelli di filiale, dove i clienti possono operare direttamente interagendo con dispositivi automatici di ultima generazione, come ad esempio i Teller Cash Recycler (T.C.R.).

Questi ultimi sono in grado di processare simultaneamente banconote e monete, con una velocità di trattamento molto superiore a quella dei dispositivi comunemente in uso (ATM, cash dispenser...).

In aggiunta, il cliente può chiedere assistenza per lo svolgimento delle operazioni, innescando una sessione di videoconferenza con un addetto che opera da remoto.

In alcune realtà i nuovi dispositivi sono stati inseriti in filiali preesistenti, affiancandoli alle casse tradizionali, mentre in altri casi i nuovi locali sono adibiti esclusivamente all'operatività self, con presenza di addetti (i c.d. "mee-

ter greeter”) che intervengono solo in caso di necessità e per sviluppare la relazione commerciale con il cliente.

Ulteriormente, vi sono casi in cui i dispositivi sono posti in locali separati da quelli della filiale e, supportando l’operatività 24/7, sono accessibili in ogni momento della giornata.

A fronte di tali scenari, CSE ha integrato, nel proprio sistema informativo, i dispositivi automatici di ultima generazione, le cui funzionalità informative e dispositive sono oggi utilizzate nelle filiali evolute di molte Banche clienti.

In aggiunta, è disponibile un front-end dedicato al meeter-greeter ed utile per:

- consultare lo stato dei dispositivi automatici della filiale (operazioni in corso, giacenza, etc.);
- prendere visione di messaggi di alert a fronte di operazioni eseguite da clienti per i quali risultino campagne commerciali in essere.

Finanza

Categorie: [Big Data e Analytics](#)

Proprietario: CSE

Il Datamart Finanza, integrato all’interno della soluzione consortile di datawarehouse, rappresenta un supporto indispensabile per analizzare e navigare le informazioni inerenti gli investimenti della clientela, nonché il portafoglio di proprietà dell’istituto. I cruscotti consentono di valutare specifici fenomeni, tra cui l’operatività per singolo cliente, l’analisi delle masse suddivisa per tipologia di risparmio, la distribuzione per natura di strumento finanziario, la redditività dei portafogli e di indagare le notizie riguardo gli abusi di mercato e violazioni.

Firme Elettroniche

Categorie: [Firma digitale](#)

Proprietario: CSE

Le soluzioni di firma elettronica di CSE sono fruibili sia in presenza (nei locali della Banca o fuori sede) sia a distanza, in modalità self da parte di clienti e prospect.

Alla FEA grafometrica, tipica dell’operatività allo sportello, si è da tempo affiancata/sostituita la firma digitale OTP-sms, con utilizzo di certificati qualificati di durata triennale o, in determinati contesti, di durata molto limitata (c.d. “one-shot”).

Nel caso dei certificati triennali, l’esperienza d’uso del cliente è la medesima, sia in caso di operatività in filiale sia in area riservata (internet/mobile b.) e lo stesso certificato è utilizzato, nell’arco dei tre anni, per apporre un numero indefinito di firme digitali.

Fondip

Categorie: [Fondi pensione](#)

Proprietario: CSE

OneWelf (Gruppo CSE) specializzata da vent’anni nella gestione amministrativa di Fondi Pensione, propone l’applicativo FONDIP per gestire tutti i prodotti di previdenza complementare (fondi aperti, preesistenti, negoziali, PIP) con gestione finanziaria o assicurativa.

Offerto sia in outsourcing informatico sia per l’outsourcing di processo, FONDIP consente di gestire l’intero ciclo produttivo: gestione iscrizioni, raccolta contributi, aggiornamento posizioni, gestione post vendita, esecuzione istruttoria delle richieste di prestazione, erogazione importi, gestione rendite e calcolo fiscale. En-

tro il 2023 sarà disponibile una nuova versione di Fondip che si rinnoverà nell’usabilità e nella interazione tra funzionalità.

Fondip è integrabile con Sistemi Esterni degli Istituti di Credito, Assicurazioni ed SGR, Fondi Pensione o PIP, quali sistemi direzionali, controllo di gestione, direzionali o sistemi di collocamento.

Nel 2020 è stato rilasciato il nuovo Front End “Mywelf” che consente agli attori coinvolti (aderenti, aziende, collocatori, organismi di controllo) di accedere a specifiche funzionalità sia di consultazione (visualizzazione contributi e valorizzazione, avanzamento pratiche) che di tipo dispositivo (richieste prestazionali, variazione anagrafiche e contributive, modifica del piano dei versamenti ed investimenti e auto-adesione) in modalità stand alone o in integrazione con i sistemi web del Cliente. A Giugno 2022 MyWelf è stato adeguato con tutte le richieste della Delibera Covip del 22/12/20 riguardo all’Area Riservata dedicata agli Associati.

È già in uso da circa un anno il nuovo applicativo PASS. per la produzione delle statistiche richieste dalla COVIP. OneWelf offre, inoltre, servizi aggiuntivi legati alla gestione fisica della documentazione cartacea e di Assistenza di I e II livello agli aderenti e collocatori di Fondi Pensione e servizi accessori di verifica delle risultanze previdenziali e contabili.

Front End CSE

Categorie: [Sistema informativo bancario completo](#)

Proprietario: CSE

Il sistema informativo, nativamente multicanale e sviluppato a servizi, permette diverse modalità di accesso, tramite un unico layer di interfac-

cia, alle funzioni/informazioni in base alle caratteristiche/esigenze dell'utente finale.

Principali modalità di accesso:

- Sportello - Piattaforma NSC Web
- Monitoraggio Sospesi Web
- Vendita Prodotti (singoli o a "pacchetto") Web (per vendita in sede e fuori sede)
- Internet Banking – Piattaforma PIB Web responsive
- Mobile Banking – APP
- Corporate Banking – Piattaforma WebContoC Web
- Front end Finanza Web
- Front end per Promotori/Private banker
- Front end cliente responsive e connesso b.p.m. per gestione attività di back office per Vendita a Distanza - FWAP/FER Web
- Portale del Credito
- Dispositivi self per la clientela (ATM evoluti, Teller Cash Recyclers, chioschi, etc.)

Front Office Finanza

Categorie: [WM](#), [Reti](#) e [Private](#)

Proprietario: CSE

Il portale unico della finanza (FFWEB) permette di gestire in modalità integrata tutta l'operatività del comparto finanziario in titoli e fondi comuni di investimento, collocamento e post vendita di Gestioni Patrimoniali proprie e di terzi.

La piattaforma è modulare e multi-canale, per gestire in modo estremamente efficace, parametrico e controllato, l'operatività di filiali, reti di promotori, clienti in mobilità e call center.

La disponibilità di link e collegamenti funzionali ne facilita l'utilizzo, renden-

do estremamente intuitiva e guidata l'operatività dell'operatore.

La piattaforma di front integra varie soluzioni applicative per l'interconnessione a broker/SIM/SGR e per l'accesso diretto ai mercati, permettendo la gestione degli ordini in best execution.

Sistema documentale e gestore delle pratiche

Categorie: [Documentazione](#) e [gestione archiviazione](#)

Proprietario: CSE

Il sistema documentale consente di memorizzare, in un unico archivio centralizzato, tutti i documenti:

- prodotti dalle procedure settoriali CSE (corrispondenza, contratti, disposizioni, report...);
- acquisiti e trattati singolarmente dagli utenti (immagini materialità acquisita in filiale o presso gli uffici direzionali);
- processati massivamente da strutture di back-office interne o esterne all'Istituto;
- generati da sistemi esterni ed inseriti via web-service.

È mantenuta l'archiviazione in linea dell'intero "patrimonio documentale", così da eliminare ogni necessità di effettuare "ripristinazioni" di dati storici e, in caso di conservazione a norma, la stessa riguarda il documento così come archiviato, senza alcuna duplicazione.

I documenti archiviati sono consultabili:

- dagli utenti dell'Istituto, tramite l'interfaccia web del gestore delle pratiche (PraDo), che consente di interrogare il "fascicolo cliente";

- dalla clientela, tramite i vari portali di Internet/Mobile/Corporate Banking, con possibilità di disattivare la spedizione cartacea e di ricevere alert in occasione della pubblicazione di nuovi documenti.

Governo e Controllo Rischi - Process & Risk Mapping

Categorie: [Controllo del rischio](#)

Proprietario: CSE

Nel portafoglio delle applicazioni del Sistema Informativo CSE è presente anche una soluzione completa per la mappatura dei processi, pensata fin dall'origine come utile strumento per la reingegnerizzazione dei processi, ma anche perfettamente integrata con il motore di valutazione dei rischi operativi.

L'applicazione si interfaccia anche con il motore di calcolo del controllo di gestione, per la gestione dei costi standard.

L'applicazione rappresenta anche un utile strumento informativo di tutti i processi configurati, grazie alle funzioni di navigazione del portale.

Governo e Controllo Rischi - VBM (Value Based Management)

Categorie: [Controllo del rischio](#)

Proprietario: CSE

Come evoluzione della soluzione di Controllo di Gestione, CSE mette a disposizione una vista specifica per il calcolo delle misure di redditività risk-adjusted.

Esse raffrontano il margine economico derivante da una certa combinazione produttiva con il capitale di rischio ad esso relativo.

Infatti, le tradizionali misure di redditività di natura contabile, non sono in grado di indicare la capacità di creare ricchezza per vari motivi tra cui la loro incapacità di tenere conto della valutazione del rischio e del capitale assorbito.

Alcuni degli indici più usati sono il RAROC o il RORAC rispettivamente Risk Adjusted Return On Capital e Return on Risk Adjusted Capital.

Il primo rappresenta una misura di performance ottenuta dal rapporto tra il rendimento atteso da un'attività aggiustato per i rischi e il capitale impiegato per finanziare l'attività stessa, il secondo, invece, si ottiene ponendo al numeratore i risultati attesi da operazioni relative a uno strumento finanziario o a una certa attività operativa e al denominatore il capitale da impiegare corretto per tener conto dei rischi associati.

Governo e Controllo Rischi – S.A.Ra – Sistema automatico Rating

Categorie: [Controllo del rischio](#)

Proprietario: CSE

Il sistema di rating interno sviluppato da CSE, con la relativa soluzione applicativa a supporto (S.A.Ra. - Sistema Automatico di Rating), può essere definito come un insieme strutturato di metodologie e processi organizzativi che consentono di classificare tutta la clientela debitrice della banca, ripartendola in classi differenziate di rischiosità a cui corrispondono diverse probabilità di insolvenza.

L'obiettivo del sistema di rating S.A.Ra. è di stimare il merito creditizio delle controparti debtrici della banca in relazione ad adempimenti contrattuali per monitorare sia il rischio di insolvenza (rischio di default) sia il rischio di deterioramen-

to della qualità creditizia (rischio di downgrading).

In particolare, i clienti prenditori della banca sono classificati su di una scala ordinale di 10 classi composta da 9 classi per le controparti in bonis (AAA, AA, A, BBB, BB, B, CCC, CC, C) e una classe per le controparti in default (D).

I parametri che il sistema S.A.Ra. calcola nel processo di attribuzione dei rating interni sono:

- la probabilità di insolvenza del debitore "PD" ("Probability of Default"), ossia la probabilità che si manifesti, nell'arco di un anno;
- il tasso di perdita attesa nel caso di insolvenza "LGD" ("Loss Given Default"), ossia la misura della parte di credito che la banca stima di perdere nel caso di insolvenza del soggetto, al netto dei recuperi;
- l'esposizione al momento di insolvenza "EAD" ("Exposure at Default"), ossia una stima dell'esposizione della banca al momento in cui si verifica l'insolvenza dell'impresa;
- la perdita attesa in caso di insolvenza "EL" ("Expected Loss"), ossia il costo della perdita attesa dato dal prodotto tra PD, LGD ed EAD, utile anche per la determinazione degli accantonamenti a bilancio e rappresenta la componente di perdita certa associata a ciascun impiego.

Governo e Controllo Rischi – Scrivania dei controlli

Categorie: [Auditing e ispezzionato](#)

Proprietario: CSE

La maggior attenzione rivolta dall'organo di vigilanza all'implementazione di un adeguato sistema di controlli interni ha trovato ulteriore

risposta in una nuova soluzione realizzata da CSE.

L'applicazione ha l'obiettivo, da un lato, di supportare gli utenti nello svolgimento quotidiano dei propri controlli (di primo, secondo e terzo livello), garantendo una completa tracciatura degli stessi attraverso un sistema pro-attivo che espone TO DO-LIST di controlli a mitigazione dei rischi, dall'altro, di consentire alle funzioni di audit il presidio nello svolgimento delle attività medesime.

L'applicazione si compone di alcuni moduli:

- Amministrativo, costituito da un'interfaccia di configurazione mediante la quale è possibile censire e configurare i controlli (assegnandoli alle unità organizzative, di rete e direzione);
- Operativo, mediante il quale è possibile la consultazione e l'esecuzione dei controlli: rappresenta la "scrivania dei controlli", che si popola quotidianamente e in modo dinamico in funzione del ruolo degli utenti, al verificarsi degli eventi opportunamente configurati;
- Audit, attraverso il quale è possibile riscontrare tempestivamente l'andamento delle attività di controllo assegnate alle unità organizzative.

Datawarehouse CSE

Categorie: [Big Data e Analytics](#)

Proprietario: CSE

Se flessibilità e snellezza operativa caratterizzano le applicazioni di Front-end e Back-end del Sistema Informativo di CSE, di assoluto rilievo rivestono le innovative soluzioni di governo e controllo: dal monitorag-

gio del semplice evento, al controllo del "comportamento" rilevabile dalla sequenza, variabile nel tempo, di eventi.

Attraverso il DATA WAREHOUSE CSE offre al management degli Istituti di Credito l'opportunità di trovare le risposte a tutte le esigenze che presentano un elevato impatto sulle performance aziendali; la soluzione permette, infatti, di "collezionare" e "navigare" i dati rivvenienti da molteplici fonti informative (interne ed esterne all'azienda) e fornire, a chi ricopre ruoli decisionali all'interno della banca, tutti gli strumenti necessari per il governo.

In questo ambito sono state sviluppate diverse soluzioni:

- Customer Relationship Management (CRM);
- Controllo di Gestione;
- Pianificazione e Budget;
- Crediti;
- Finanza;
- Servizi bancari;
- Controlli a Distanza;
- Analisi del Capitale;
- Balanced Scorecard.

Portale del credito

Categorie: [Mutui, finanziamenti](#)

Proprietario: CSE

Il Portale del Credito è la soluzione proposta da CSE a supporto del processo di Origination per tutti i prodotti creditizi, a valere su tutte le fasi: dalla concessione al rinnovo e alla revisione, fino alla revoca dell'affidamento.

La suite (basata su un motore di work-flow) supporta la Banca in tutte le fasi di vendita del credito ed è fortemente integrata con tutte le componenti del Sistema Informativo (apertura dei rapporti, archivio docu-

mentale, interrogazione di basi dati interne).

Consente inoltre di:

- richiedere/consultare i dati da infoprovider;
- configurare specifici iter di approvazione delle condizioni economiche;
- supportare la valutazione del rischio della controparte, attraverso un ampio set di indicatori di rischio, in linea con le Guide Line EBA in materia di origination;
- guidare gli utenti nella raccolta della documentazione da acquisire e da consegnare al Cliente, con una piena integrazione con i sistemi di firma OTP.

Grazie ad un tool di configurazione, la Banca può disegnare i propri processi ed adeguarli rapidamente alle esigenze di business e ai cambiamenti del contesto normativo.

Il Sistema è in grado di intercettare le richieste dei Clienti attraverso tutti i possibili canali, adeguandosi a molteplici modelli distributivi e, allo stesso tempo, garantire una visione unica e accentrata delle pratiche, demandando al motore di BPM il coinvolgimento, nel momento opportuno, di tutte le funzioni aziendali, grazie a un articolato sistema di notifiche, escalation, time out nonché dalla componente Web del Portale.

L'integrazione con i sistemi legacy consente inoltre di demandare al Sistema non solo il governo del processo, ma anche l'esecuzione automatica dei controlli, in piena sintonia con le attese espresse dagli Organi di Vigilanza: è infatti possibile configurare le singole fasi dei processi sulla base di driver personalizzabili (per esempio Tipologia Clientela e Prodotto), guidando l'attività di tutti gli attori che partecipano al processo e conseguentemente riducendo in modo sostanziale i rischi operativi

e di Compliance (trasparenza, antiriciclaggio, usura, etc.).

Sono state recepite le nuove Linee Guida EBA in tema di concessione e monitoraggio con particolare riguardo al calcolo degli indicatori, alla raccolta e alla gestione delle informazioni, sia per la clientela retail che per la clientela corporate, integrando funzionalità di sensitivity analysis rispetto a possibili scenari avversi.

Internet Banking - Piattaforma PIB

Categorie: [Remote banking](#)

Proprietario: CSE

Il Personal Internet Banking, utilizzato da oltre 1,5 milioni di utenti, consente alla clientela retail di gestire in autonomia, in tempo reale e in modalità H24-7/7, l'operatività informativa/dispositiva su tutti i servizi bancari contrattualizzati.

Sono disponibili oltre 300 funzioni utilizzabili dal cliente finale, principalmente in ambito banking e finanza, ma sono state implementate anche funzionalità evolute che consentono al cliente di acquistare nuovi prodotti in modalità totalmente dematerializzata mediante l'utilizzo della firma digitale remota.

Le proposte commerciali sono proponibili ai clienti utilizzando sofisticate logiche di CRM; anche le proposte di consulenza finanziaria possono essere visionate e accettate dal cliente con moderne tecniche di Web Collaboration.

La sicurezza è garantita dai più evoluti e diffusi sistemi di Strong Customer Authentication, conformi alle esigenze prescritte dalla Direttiva Europea PSD2. In particolare, il "token mo-

bile” consente al cliente di autorizzare le operazioni disposte da Web avvalendosi del fattore biometrico sull’APP bancaria.

L’applicazione, interamente rinnovata nell’ultimo periodo - sia dal punto di vista architettuale sia per quanto riguarda gli aspetti di user experience e user interface - è stata sviluppata secondo una logica di “responsive design” ed è pienamente fruibile sia da PC, sia in “mobilità” da Tablet e Smartphone.

Le possibilità di personalizzazione grafica sono molto elevate, tramite un moderno sistema CMS (content management system) che permette di definire, a livello della singola pagina, tutti i contenuti necessari.

L’interfaccia proposta è molto flessibile e user friendly, con una navigazione di tipo multi scheda e con contenuti multilingua, il tutto personalizzabile anche a livello di singolo utente.

MIFID

Categorie: [Piattaforme Middle e Back Office](#) [Titoli Finanza](#)

Proprietario: CSE

CSE ha sviluppato un motore di calcolo di adeguatezza al servizio di tutti i prodotti e pienamente integrato nel Sistema Informativo che si distingue per flessibilità e livello di personalizzazione, al fine di gestire le peculiarità operative e le esigenze di compliance delle diverse realtà. La modularità della soluzione ne permette altresì l’integrazione con soluzioni applicative esterne.

La profilatura della clientela avviene con apposito algoritmo utilizzando il questionario sottoposto al cliente, completamente personalizzabile da ciascun Istituto e sottoposto a controlli di coerenza e validità.

Le valutazioni sono di carattere multivariato, in relazione alla rischiosità dell’intero patrimonio, della sua concentrazione, nonché in base alla verifica puntuale di specifiche esigenze manifestate dal cliente sul questionario e alle caratteristiche dello strumento trattato (liquidità, complessità, durata, etc.). I controlli di patrimonio e di concentrazione gestiscono l’esito di “adeguatezza migliorativa”. I processi di erogazione della consulenza e della vendita o collocamento dei prodotti, sono stati aggiornati per adempiere agli obblighi normativi introdotti da MiFID 2, in particolare:

- **Informativa ex ante:** sono gestiti in modo integrato il recupero da infoprovider dei documenti di prodotto (KID, KIID) e la produzione in tempo reale di reportistica sui costi e di adeguatezza, gestendone la raccolta della presa visione;
- **Verifica Target Market:** viene verificato “in point of sale” la corrispondenza delle caratteristiche del prodotto rispetto alla profilatura del cliente, effettuata secondo i “driver” previsti da normativa;
- **Costi e benefici:** in caso di proposte relative a più strumenti, a fronte di incremento costi da sostenere viene valutato in modo oggettivo l’incremento dei benefici per il cliente.

Tutte le valutazioni effettuate sono registrate e tracciate in un apposito archivio, al fine di consentirne in qualsiasi momento successivo la consultazione.

App Mobile Banking

Categorie: [Remote Banking](#)

Proprietario: CSE

Le soluzioni di App Mobile Banking proposte da CSE consentono alla clientela di accedere in real time ai principali servizi bancari, sia in modalità informativa che dispositiva, mediante Smartphone e Tablet, utilizzando le stesse credenziali e gli stessi strumenti di Strong Customer Authentication previsti per il front end di Internet Banking. In particolare, è prevista la possibilità di accedere alla piattaforma “mobile” mediante l’utilizzo di moderne APP pubblicate sugli store di Apple, Google e Huawei che supportano nativamente anche il fattore biometrico per l’accesso e l’autorizzazione delle operazioni dispositive

Le soluzioni “in mobilità” consentono, inoltre, alla clientela di attivare nuovi servizi e funzionalità, grazie all’integrazione dei servizi di “firma digitale”. Oltre ai servizi ormai consolidati per la gestione dell’operatività bancaria, sono state rilasciate e pubblicate App specifiche finalizzate a gestire, con un’efficace user experience i prelievi di contante da ATM in modalità totalmente cash-less (servizio SmartCash).

Outsourcing CSE

Categorie: [Outsourcing](#)

Proprietario: CSE

CSE, anche tramite le sue controllate CSE Consulting, Caricese, CSE Servizi e OneWelf e grazie a molteplici work flow di processo ed a strumenti di Business Intelligence, è in grado di affiancare i Clienti nella reingegnerizzazione e nella gestione di tutti i processi, per efficientare la relazione con il cliente, nella capacità di rendere efficiente i processi in filiale, nella fruizione di soluzioni legate alla multicanalità e all’innovazione digitale.

Gli ambiti di azione di CSE per i propri Clienti sono:

Full Outsourcing

Servizi di Full Outsourcing Informativo per tutte le tipologie di realtà finanziarie.

Outsourcing Verticale

Realizzazione di specifiche procedure e/o di parti del sistema informativo.

Business Process Outsourcing

Gestione della materialità, del Back Office, della Logistica e del Procurement.

Fleet Management

Esternalizzazione della gestione dei Terminali POS, ATM, Casseforti "Cash retail", Sistemi di cash in/cash out e Chioschi informatici.

System Integration

Integrazione di sistemi e soluzioni specialistiche.

Monitoraggio Crediti

Categorie: [Controllo del rischio](#)

Proprietario: CSE

La nuova soluzione di Monitoraggio Crediti realizzata da CSE consente la classificazione di tutto il portafoglio impieghi degli Istituti, in relazione alle eventuali anomalie creditizie rilevate (trigger event).

L'applicazione, nata per supportare gli Istituti nelle attività di monitoraggio e coerente con quando indicato nelle linee guida della BCE, dispone di un motore di allerta precoce che rileva tempestivamente gli early warning (sia interni che esterni) configurabili in autonomia da parte di ogni banca.

Tramite le funzionalità disponibili ed accedendo ai vari cruscotti di lavora-

zione, è possibile creare una pratica di monitoraggio (integrata con la soluzione di archiviazione documentale) e procedere con la lavorazione della stessa avviando specifiche attività necessarie al recupero del credito o al contenimento del rischio.

Oltre alla possibilità di storicizzare l'esito delle azioni intraprese (misure di forbearance, modifica stato gestionale, etc.) l'applicativo consente di aggiornare, a fronte del consolidamento della pratica di monitoraggio, il nuovo stato amministrativo, anche rispetto alle classificazioni regolamentari (Past due, UTP).

Monitoraggio Sospesi

Categorie: [Sistema informativo di filiale](#)

Proprietario: CSE

Accanto all'operatività tipicamente svolta in presenza del cliente, le filiali e gli uffici direzionali delle Banche devono gestire ogni giorno le molteplici attività generalmente classificate come "back-office" (sconfinamenti, autorizzazioni, addebiti).

La pluralità e granularità degli eventi da monitorare e la varietà delle conseguenti azioni determinano la necessità di assegnare tali attività ad utenti mediamente "esperti".

L'applicazione di Monitoraggio Sospesi, partendo da tali considerazioni, rappresenta uno strumento innovativo a supporto dei processi di back-office, caratterizzandosi, fra l'altro, per:

- la proposizione automatica degli eventi rilevati, ai quali attribuisce nativamente il livello di priorità;
- la raccolta di informazioni da tutti i settoriali del sistema informativo;
- la possibilità di configurare "viste" per gestire di portafogli.

In corrispondenza di ciascun evento da trattare, l'utente può selezionare una delle azioni ammesse, selezionabili in base alle caratteristiche del "sospeso" (tipologia, scadenza, etc.).

La soluzione realizzata consente, di incrementare l'efficienza e l'efficacia operativa, grazie alla semplificazione ed integrazione dei processi di analisi e trattamento dei c.d. "sospesi", con conseguente riduzione dei rischi e dei costi.

Pianificazione e Budget

Categorie: [Controllo di gestione](#)

Proprietario: CSE

A complemento della soluzione di Controllo di Gestione, in particolare a supporto della Pianificazione, CSE offre una soluzione specifica per la gestione del processo di budget: attraverso strumenti evoluti ed algoritmi personalizzati è possibile la generazione di tutte quelle informazioni necessarie allo sviluppo di un modello di preconsuntivo, di budget a livello di rete e di filiale e la previsione di piano strategico pluriennale.

In particolare la soluzione CSE di Performance Management ha le seguenti caratteristiche:

- Utilizzo del potente motore di calcolo della piattaforma Board M.I.T.;
- Gestione del Piano strategico, del preconsuntivo, del budget annuale e del forecast;
- Possibilità di lavorare in un contesto multiscenario e multiversione;
- Presenza di un workflow interattivo e user friendly;
- Analisi e calcoli su dimensioni correlate secondo una logica matriciale;

- Possibilità di introdurre logiche di pianificazione degli indicatori di rischio;
- Possibilità di gestire schemi di ri-classifica personalizzati;
- Raccordo fra budget commerciale e Operativo;
- Completa integrazione con la piattaforma di BI - business intelligence per il corretto monitoraggio degli scostamenti.

Segnalazioni di Vigilanza

Categorie: [Segnalazioni Vigilanza](#)

Proprietario: CSE

La soluzione informatica per le Segnalazioni di Vigilanza è realizzata attraverso la generazione preventiva di un completo archivio storico alimentato da tutti i legacy che compongono il sistema informativo, contenente dati quantitativi e qualitativi. Questa base dati viene sottoposta a processi automatici di diagnostica formale e di quadratura con la Contabilità e rappresenta la base dalla quale attingono una serie di moduli specialistici deputati alla produzione delle varie Segnalazioni di Vigilanza, della Centrale Rischi, del Bilancio Individuale e da questo del Bilancio e delle Segnalazioni Consolidate.

La suite è stata arricchita da un nuovo modulo, dedicato al controllo della matrice, alimentato dall'archivio storico con tutte le controparti e i rapporti che hanno concorso alla generazione della Matrice, garantendo il controllo delle diverse basi informative da trasmettere a Banca d'Italia. Attraverso un'interfaccia particolarmente immediata è possibile navigare in dettaglio le controparti, i rapporti, piuttosto che ottenere il dettaglio delle posizioni che hanno generato una specifica

voce di matrice (logica drill-down e roll-up).

Inoltre attraverso un'applicazione dedicata alla diagnostica qualitativa (formali, di quadratura e andamenti), è possibile sottoporre preventivamente tutte le basi informative ai medesimi controlli eseguiti dall'Organo di Vigilanza, nonché ad ulteriori controlli frutto dell'esperienza maturata negli anni da CSE con tutti gli Istituti Clienti.

È stato infine portato a compimento il processo di adeguamento delle segnalazioni di vigilanza armonizzate al nuovo formato XBRL tramite l'implementazione nei vari moduli deputati alla produzione di tali segnalazioni, del Data Point Model previsto dall'EBA e l'attivazione di un apposito convertitore a valle dei suddetti moduli generatori, per la trasformazione al formato ITS Excel/XBRL.

Sistema di agenzia - Sportello

Categorie: [Sistema informativo di filiale](#)

Proprietario: CSE

La suite applicativa di Sportello rappresenta un vero e proprio portale, non solo per l'utente di filiale, ma anche per gli uffici direzionali.

Oltre ad integrare tutte le funzioni operative tipiche degli sportelli bancari, infatti, l'applicazione permette una gestione tout-court del Cliente, consentendo al "cassiere" di occuparsi della relazione commerciale, anche grazie alle sinergie con gli strumenti di CRM.

L'identificazione del Cliente costituisce il punto d'accesso a tutte le informazioni rilevanti ad esso riconducibili, compresi eventuali alert (proposte commerciali, scadenze titoli, man-

canza di adeguata verifica, etc.), con possibilità d'innescare dei conseguenti processi operativi.

Lo Sportello CSE si caratterizza, inoltre, per la possibilità di configurare oggetti generici riutilizzabili più volte al variare del prodotto/servizio e del processo, configurando work-flow operativi in grado di supportare l'utente, mettendolo nelle condizioni di non sbagliare.

Ulteriori caratteristiche dell'applicazione sono la dematerializzazione all'origine di qualsiasi documento prodotto e la disponibilità di servizi per interfacciare qualsiasi dispositivo hardware a supporto degli utenti (stampanti, lettori ottici, macchine per l'erogazione del contante).

Vendita a distanza

Categorie: [Remote banking](#)

Proprietario: CSE

Il portale di Vendita Prodotti On Line è stato sviluppato secondo una logica di "responsive design" ed è pienamente fruibile sia da PC, sia in "mobilità" con Tablet e Smartphone. L'applicazione consente:

- ai Clienti Prospect, di richiedere l'attivazione dei servizi offerti dall'Istituto, a partire dalle pagine del sito / vetrina commerciale;
- ai Clienti già acquisiti, di richiedere servizi aggiuntivi, agendo nell'area riservata dell'internet banking dove è possibile pubblicare banner pubblicitari.

In entrambi i casi, l'offerta è configurabile tramite specifico catalogo.

Il layout grafico è ampiamente personalizzabile, la navigazione facilitata da campi a compilazione assistita, con possibilità di sospendere e

riprendere le richieste. Un sistema di alerting consente di inviare al Prospect/Cliente i reminder necessari al perfezionamento della pratica.

I processi sono completamente dematerializzati, grazie alla firma digitale e, in caso di Cliente Prospect, all'identificazione tramite SPID, CIE o video-selfie.

Le richieste di attivazione dei servizi confluiscono nella componente di lavorazione pratiche (FER), il cui front-end è dedicato al back-office (interno o esterno), che beneficia di un workflow a supporto dell'esecuzione dei controlli e delle fasi di perfezionamento:

- "spunta" documentale (contratto firmato dal cliente, fotocopie dei documenti di riconoscimento, etc.);
- verifica delle condizioni necessarie all'apertura dei rapporti/prodotti richiesti;
- autorizzazione ed effettiva apertura dei rapporti;
- spedizione al cliente di Welcome Kit, PIN / Password, etc.

Vendita Prodotti

Categorie: [Sistema informativo di filiale](#)

Proprietario: CSE

La suite di Vendita Prodotti costituisce il portale per il collocamento di prodotti/servizi da parte dell'intera rete di vendita, sia per l'operatività in sede che fuori sede.

Grazie alla definizione di percorsi guidati, l'utente è supportato nel completamento della proposta commerciale, nella generazione dell'informativa precontrattuale e nel perfezionamento dell'apertura dei rapporti (anche per prodotti "a pacchetto").

Tutti i documenti, fra cui il contratto, possono essere dematerializzati all'origine, grazie all'integrazione con le soluzioni CSE di firma elettronica (firma digitale OTP-sms e FEA grafometrica).

Ne derivano indubbi vantaggi in termini di efficienza e di drastica riduzione delle criticità latenti (emissione di contratti incompleti o inadeguati, mancanza di una o più firme, mancanza dell'adeguata verifica, etc.).

L'applicativo di Vendita Prodotti integra, inoltre, con il CRM Operativo, sfruttandone il Catalogo Prodotti e restituendo informazioni sui prodotti/servizi venduti.

Remote collaboration

Categorie: [Remote banking](#)

Proprietario: CSE

La crescente esigenza di contatto, scambio e condivisione di contenuti a distanza con i propri clienti, ma anche con i prospect, è soddisfatta dalla soluzione di remote collaboration che CSE ha integrato nel proprio sistema informativo.

Dal punto di vista dei clienti, la remote collaboration è attuata tramite una digital room, accessibile dall'area riservata dell'internet banking e dall'app di mobile banking per gestire documenti e inserire richieste di appuntamento, anche con videocall. Dall'altra parte, l'utente dispone di una suite per proporre appuntamenti ai clienti (anche prospect) e svolgere sessioni di videocall.

La suite dispone di funzioni di configurazione degli slot disponibili per argomento/filiale/utente ed aggiorna l'agenda commerciale del Sistema di Marketing e quella di Outlook.

La richiesta di appuntamento è possibile anche da parte di clienti privi di internet/mobile banking e dei clienti prospect, che accedono ad una "area riservata light" tramite funzioni esposte sul sito web degli Istituti.

La sezione documentale della digital room consente al cliente di prendere visione, caricare e firmare digitalmente qualunque documento fra cui:

- proposte di consulenza finanziaria;
- proposte di adesione a nuovi servizi bancari-finanziari.

Front End del Private Banker

Categorie: [WM](#), [Reti e Private](#)

Proprietario: CSE

L'applicativo "Front End del Private Banker" rappresenta la nuova soluzione globale per migliorare ed evolvere l'offerta CSE in ambito Private Banking. Si tratta di un'innovativa Web Application responsive che ha lo scopo di offrire ai Private Banker un'unica suite applicativa per ottemperare alle esigenze di gestione del proprio parco Clienti.

Tramite un unico punto di accesso, il Private Banker ha a disposizione diverse soluzioni, tra le quali si citano:

- Dashboard del PB, un cruscotto operativo contenente numerosi indicatori utili a monitorare lo stato della Clientela (Scadenziari, Performance, Sospesi documentali, etc.);
- Onboarding della nuova Clientela e vendita di nuovi prodotti ai già Clienti;
- Area Cliente con la possibilità di disporre bonifici, aggiornare i questionari, avviare richieste di credito, gestire le commissioni e tanto altro;

- Integrazione della soluzione CSE per l'inserimento della consulenza finanziaria e degli investimenti;
- Integrazione con il repository Documentale con lo scopo di avere accesso a tutta la documentazione digitale afferente alla Clientela.

Particolare attenzione è posta inoltre alla digitalizzazione dei processi. L'architettura della soluzione garantisce supporto dei più innovativi processi di firma digitale della documentazione (Web Collaboration, FEA, Firma Digitale de-visu e remota, Firma Telefonica).

L'altro key point è rappresentato dalla garanzia di poter operare intraday. I rapporti della Clientela sono immediatamente attivi a seguito del processo di firma, consentendo ai Private di concludere gli investimenti nello stesso giorno della sottoscrizione del contratto con il Cliente.

Il nuovo Front End garantisce infine l'omnicanalità, ovvero risulta fruibile da dispositivi desktop e mobile e dai principali sistemi operativi.

Servizi

Business Process Outsourcing - Back Office Bancario

BACK OFFICE SISTEMI DI PAGAMENTO

- Portafoglio Commerciale (Cambiali, Riba, Rid, Mav E Anticipo Fatture)
- Bonifici
- Assegni
- Gestione enti previdenziali
- Tributi e Deleghe Fiscali
- Tesoreria Enti (gestione amministrativa/contabile tesoreria enti pubblici)

BACK OFFICE DI FILIALE

- Supporto aperture rapporti da remoto
- Gestione amministrativa contabile rapporti (conti correnti, depositi, etc)
- Trasferibilità servizi di pagamento
- Back office attività di sportello

BACK OFFICE FINANZA

- Titoli (Gestione anagrafica, eventi amministrativi, comunicazioni alla clientela, spunta movimenti)
- Regolamenti
- Trasferimenti
- Gestione amministrativa Operatività FONDI e SICAV

BACK OFFICE CONTABILITÀ

- Controlli contabili
- Gestione RNI
- Spunta banche
- Estero
- Ciclo Passivo

BACK AREA CREDITI

- Cessione V° Dello Stipendio - Back Office Amministrativo Contabile
- Centrale Rischi
- Segreteria Crediti
- Gestione Fidi e Garanzie

BACK OFFICE REGOLAMENTARI

- Segnalazioni di Vigilanza
- Accertamenti bancari
- Successioni
- Ricerche per la magistratura
- Anagrafe tributaria
- Gestione Amministrativa Pignoramenti Presso terzi

AMMINISTRAZIONE DEL PERSONALE

- Predisposizione buste paga
- Gestione adempimenti amministrativi

Business Process Outsourcing - Logistica e Supply chain

GESTIONE OTTIMIZZATA TRASPORTO BANCARIO E DEL CASELLARIO INTERNO

- Gestione trasporti legati all'operatività bancaria in sinergia con i principali player di mercato
- Gestione personalizzata della corrispondenza interna

GESTIONE DOCUMENTALE

- Archiviazione fisica
- Dematerializzazione documentazione
- Data Quality specializzato

PROCUREMENT

- Gestione acquisti materiali di consumo e modulistica
- Gestione integrata del magazzino e della distribuzione del materiale

Contact Center

La proposizione dell'offerta di Contact Center di CSE prevede l'erogazione dei seguenti servizi alla clientela delle proprie Banche e Istituzioni finanziarie:

- Help Desk Internet e Corporate Banking, rivolto agli utenti utilizzatori delle relative applicazioni di CSE;
- Call Center informativo e dispositivo, rivolto agli utenti che utilizzano il canale telefonico per eseguire operazioni, impartire ordini o ricevere informazioni sui propri rapporti bancari;
- Help Desk e servizi di middle office per supporto alla soluzione di "Apertura Conti Online" CSE, rivolto agli utenti che intendono sottoscrivere on line un rapporto

di conto deposito con la banca propositrice;

- Help Desk Antifrode, rivolto agli utenti delle suddette applicazioni di Internet e Corporate Banking.

Fleet Management

A complemento dell'offerta di Full Outsourcing Informatico sono disponibili diversi servizi a maggior valore aggiunto che consentono alla banca di concentrarsi sulle proprie funzioni "core" esternalizzando la totalità delle problematiche tecnico/operative dei servizi.

Fleet Management ATM: permette alla banca di esternalizzare tutte le attività legate alla gestione degli ATM quali la proprietà delle macchine, la gestione/manutenzione hardware e software, il processing, il monitoraggio attivo, la rendicontazione, etc.

Full Outsourcing POS: permette alla banca di usufruire di un servizio completo e integrato in tutti gli aspetti quali: la gestione/manutenzione hardware e software, il processing, la rendicontazione, la fatturazione, etc., mantenendo, la banca, solo la relazione commerciale con il cliente/esercente.

Negli ultimi anni la proposta di fleet management per le banche si è arricchita con i servizi in ambito:

- Cash Recycler (macchine per il trattamento del contante allo sportello) e Chioschi Informativi (trasparenza bancaria, palinsesti pubblicitari, messaggi per la clientela) di filiale;
- Self TCR macchine che consentono ai clienti banca di svolgere in

autonomia le tipiche operazioni di sportello (prelievi, versamenti, pagamenti etc.), consentendo agli operatori bancari di svolgere attività commerciali a valore aggiunto per la banca;

- Desktop Management che consente di fornire alle banche un'ottima opportunità di ammodernamento del proprio parco hardware/software relativo al posto di lavoro operatore;
- Cash Management/Retail che consente alle banche di ottimizzare la gestione del contante relativamente ai propri cash point interni (filiali/ATM), ed allo stesso tempo di proporre alla propria clientela retail un nuovo servizio di gestione del contante incassato nel punto vendita.

Presidio Servizi IT

Il Presidio IT CSE Servizi garantisce una copertura capillare che varia dalla tipologia di sistemi/applicazioni controllate, arrivando ad una copertura di 7 gg su 7 (festivi compresi) dalle 6 alle 24 (per le applicazioni H24, quali i canali internet, ATM, POS etc.):

- Monitoraggio (Applicazioni/Reti/Sistemi);
- Help Desk Tecnologico (Istituti Clienti/Controparti);
- SLA (Service Level Agreement) Management;
- Incident & Report Management.

Formazione e Supporto Organizzativo

Il Gruppo CSE Consorzio Servizi Bancari, grazie alla quarantennale esperienza ed alla specifica preparazione bancaria delle strutture utilizzate, of-

fre, tramite la controllata C.S.E. Consulting, alle banche utenti di qualsiasi dimensione, un qualificato servizio di formazione, supporto e aggiornamento sulle principali tematiche, sia nelle fasi di avviamento ai servizi che nella gestione evolutiva delle funzioni anche in ottica di adeguamenti normativi.

Il supporto, prevalentemente rivolto ad ottimizzare l'utilizzo dei sistemi in funzione delle strutture organizzative, offre la possibilità alle banche di mantenere un adeguato livello di preparazione delle proprie strutture, sia funzionale che normativa, minimizzando comunque l'ammontare degli investimenti sulle varie tematiche.

Questa azienda è presente anche nella guida online



DXC Technology: guida all'innovazione per un futuro digitale di eccellenza

PRESENTE IN PIÙ DI 100 PAESI NEL MONDO, DXC TECHNOLOGY ACCOMPAGNA LE AZIENDE PUBBLICHE E PRIVATE NEL LORO PERCORSO DI TRASFORMAZIONE DIGITALE, GESTENDO SISTEMI E OPERAZIONI MISSION-CRITICAL UTILI ALLA MODERNIZZAZIONE IT

Siamo DXC Technology, una delle principali società di servizi IT al mondo, con oltre 6mila clienti globali e un fatturato di 14,4 miliardi di dollari nel 2023, siamo il partner tecnologico di fiducia per il successo dei nostri clienti.

La nostra missione e innovazione

La nostra missione è chiara: contribuire alla costruzione di un futuro migliore per i nostri clienti, dipendenti, l'ambiente e le comunità in cui operiamo. Siamo guidati dall'innovazione, offrendo servizi altamente innovativi per ottimizzare e migliorare i modelli e i processi di business attraverso la digitalizzazione. DXC Technology aiuta le aziende globali a gestire i loro sistemi e operazioni mission-critical mentre modernizzano l'IT, ottimizzano le architetture dei dati e assicurano sicurezza e scalabilità attraverso cloud pubblici, privati e ibridi.

Presenza globale e impegno locale

Presenti in più di 100 Paesi in tutto il mondo con oltre 130mila dipendenti e oltre 6mila clienti, DXC Technology opera come player tecnologico globale, accompagnando aziende pubbliche e private nel loro percorso di trasformazione digitale. In Italia, siamo parte integrante del panorama aziendale, con un fatturato di oltre 500

milioni di euro e circa 2.500 dipendenti dislocati tra le sedi di Milano, Roma e Bari. Con un solido background di collaborazioni pluriennali sia nel settore pubblico che privato, DXC è un punto di riferimento per l'eccellenza tecnologica.

DXC: sei soluzioni differenziate

La nostra offerta è diversificata e strutturata, con due principali pilastri: GIS (Global Infrastructure Service) e GBS (Global Business Solutions) che comprende analisi e consulenza. Questa combinazione ci permette di coprire una vasta gamma di settori in modo trasversale, offrendo servizi che supportano sia le esigenze IT tradizionali che quelle digitali. Tra i nostri servizi di punta rientrano Applications, Analytics and Engineering e Business Process Outsourcing (BPO), incluso Insurance Business Processes as a Service (BPaaS), Modern Workplace, IT Outsourcing, Cloud, Security. Quando i nostri clienti vogliono trasformare i propri business, sanno che possono contare sulla nostra vasta esperienza nei sistemi IT.

Settori chiave e collaborazioni

DXC Technology si distingue nel supportare diverse aziende nei settori del Banking & Capital Market, dell'Energia e

dell'Automotive. Inoltre, vantiamo partnership di prestigio con marchi di fama mondiale, come Ferrari e Manchester United. La nostra collaborazione si estende anche a istituzioni accademiche di rilievo, tra cui il Politecnico di Milano, la Sapienza di Roma, il Politecnico di Bari e la Federico II di Napoli (dove attualmente abbiamo anche sviluppato un Academy, la CoreAcademy dedicata allo sviluppo delle competenze in ambito digital healthcare). Insieme a queste istituzioni, investiamo attivamente nell'educazione e nello sviluppo delle competenze. Con oltre 45 anni di esperienza nel settore, DXC Technology offre soluzioni che consentono ai nostri clienti globali di ottenere un vantaggio competitivo e di affrontare le sfide del cambiamento.

Eccellenza nel settore finanziario

La nostra esperienza nel campo tecnologico e nelle soluzioni per il settore bancario e finanziario ci conferisce la fiducia dei clienti come provider affidabile di servizi di cambiamento, modernizzazione e gestione, all'interno del competitivo mondo finanziario.

Gestiamo con successo 250 milioni di conti di deposito e processiamo quotidianamente 275 milioni di carte per 475 banche. Ci distinguiamo per il nostro expertise nei servizi finanziari, nell'analisi e nell'ingegneria agile, grazie a decenni di esperienza che consentono ai nostri clienti di progredire anche in contesti altamente competitivi. Il nostro ecosistema comprende partner innovativi, prodotti all'avanguardia, tecnologie all'ultimo grido e un pool di talenti straordinari. Questa combinazione unica permette ai nostri clienti di guidare l'industria, anticipando le tendenze e superando le aspettative del mercato.

Impegno ESG e riconoscimenti

DXC Technology è orgogliosa di possedere un rating AA da MSCI per le sue eccezionali prestazioni ESG (Ambiente, Sociale e Governance). Ci impegniamo a garantire un impatto positivo sul nostro pianeta e sulle comunità in cui operiamo.

Unisciti a noi nel costruire un futuro digitale di eccellenza

La nostra strategia è incentrata sulle persone. Attrarre e trattenerne talenti eccezionali, ispirare e prendersi cura dei nostri colleghi è fondamentale per fornire l'eccellenza ai nostri clienti. "DXC" significa "Delivering eXcellence for our Customers and Colleagues", incarnando la nostra promessa di offrire un servizio straordinario a tutti coloro che collaborano con noi. Scopri di più su come DXC Technology può aiutare la tua azienda a raggiungere nuove vette nel mondo digitale: Visita il nostro sito dxc.com/it/it. Unisciti a noi nel costruire un futuro digitale di eccellenza!



DXC Technology Italia

Via Achille Grandi 4

20063 Cernusco sul Naviglio (MI)

dxc-italy-communications@dxc.com

<https://dxc.com/it/it>

DXC Technology - Banking and Capital Markets

DXC Technology è il partner ideale nel settore Banking and Capital Markets, offrendo soluzioni tecnologiche su misura che ridefiniscono l'industria finanziaria. Con oltre 45 anni di esperienza, ci impegniamo a fornire servizi avanzati e soluzioni personalizzate che spaziano dalle fondamenta del core bancario alle sofisticate operazioni finanziarie.

Settore Bancario

- Esperienza nel settore bancario
- Banca al dettaglio
- Banca commerciale e aziendale
- Gestione patrimoniale e gestione degli asset
- Pagamenti
- Prestiti al consumatore

Mercati Finanziari

- Esperienza nei mercati finanziari
- Infrastrutture di mercato
- Fondi speculativi
- Investment banking
- Tesoreria
- Sale operative

Istituzioni Finanziarie di Importanza Sistemica

- Banca centrale e pagamenti
- Schemi e infrastrutture di pagamento nazionali
- Switching e gateway di pagamento
- Clearing e sistemazione
- Soluzioni basate su blockchain
- Ecosistemi CBDC
- Tecnologia di vigilanza e regolamentare

Aiutiamo i nostri clienti ad affrontare le loro esigenze aziendali più pressanti:

- **Resilienza operativa e agilità:** Miglioramento dei rapporti costo/utile e redditività, miglioramento dell'esperienza del cliente e dei dipendenti, reporting dinamico (regolamentare, gestionale, clienti), miglioramento della sicurezza e cybersicurezza con sicurezza integrata nel design.
- **Navigare nell'enorme flusso di dati:** Ottieni insight commerciali dai dati e democratizza le capacità della scienza dei dati.
- **Offrire un'eccezionale esperienza al cliente:** Aumenta la personalizzazione e l'accesso omnicanales mantenendo coerente l'esperienza del cliente e del dipendente.
- **Ingegneria a velocità e scala:** Accedi al talento ingegneristico globale e alle metodologie Agile scalate per migliorare la produttività e consegnare cambiamenti velocemente e a un costo ottimale.
- **Aumentare l'efficienza:** Riduci i rapporti costo/utile e la dipendenza dalle tecnologie legacy, affronta la conformità regolamentare e migliora la gestione dei dati e l'automazione dei processi.
- **Ottimizzazione per il profitto:** La tecnologia di ottimizzazione aziendale consente decisioni aziendali migliori e aumenta i profitti.
- **Modernizzare i sistemi e le piattaforme legacy:** Affronta il tuo patrimonio tecnologico per migliorare il time-to-market, ridurre i costi, aumentare la produttività e sbloccare i vantaggi delle mo-

derne tecnologie di punta, compresi i mainframe.

- **Trasformare il middle e back office:** Le trasformazioni delle operazioni e della tecnologia riducono i costi attraverso un miglior impiego del capitale e processi più efficienti.
- **Costruire la resilienza cibernetica:** DXC integra la resilienza cibernetica nella sicurezza IT, nelle operazioni e nella cultura. Ci occupiamo della sicurezza, consentendoti di concentrarti sul tuo business, che tu abbia bisogno di assistenza nella migrazione verso il cloud o nella protezione dei dati con una strategia Zero Trust.

Ci concentriamo sui servizi e sulle soluzioni per supportare i sistemi più cruciali e le aree operative dell'ambiente dei nostri clienti. Gestiamo l'IT per le prime 20 banche globali con sede in EMEA, il più grande portafoglio di prestiti nel Regno Unito e processiamo 275 milioni di pagamenti al giorno per 475 banche. Gestiamo programmi Digital ID per nazioni intere in EMEA, oltre a data center con 251 milioni di TB e 1 milione di core. Aiutiamo i clienti a risparmiare circa \$50 milioni all'anno identificando transazioni potenzialmente fraudolente e abbiamo 5,500 specialisti in ingegneria dei dati e piattaforme. Siamo al servizio del settore bancario e dei mercati finanziari da oltre 45 anni in più di 70 paesi, collaborando con 17 delle prime 20 banche mondiali e servendo oltre 350 clienti attivi in questo settore.

Le nostre soluzioni esclusive:

1. **Modernizzazione del core bancario:** Guidiamo il cambiamen-

to con una modernizzazione graduale basata su microservizi, garantendo un time-to-market più rapido, riduzione dei costi e maggiore produttività.

2. **Wealth Management di nuova generazione:** Creiamo strategie di modernizzazione basate su una selezione delle migliori soluzioni software di wealthtech leader del settore, garantendo un approccio personalizzato per i clienti.
3. **Consulenza ingegneristica personalizzata e basata sui dati:** Le nostre competenze tecnologiche e di dominio ci consentono di risolvere problemi complessi su vasta scala, fornendo innovazione creativa e soluzioni personalizzate.
4. **Soluzioni per il Middle e Back Office:** Offriamo integrazione e servizi gestiti per piattaforme settoriali, supportando la gestione della liquidità in tempo reale e la segnalazione regolamentare, garantendo una maggiore efficienza operativa.
5. **Soluzioni per la gestione del ciclo di vita del cliente (CLM):** Integrando soluzioni e servizi professionali in CLM e Know Your Customer (KYC) tramite il nostro partenariato platino con Fenergo, ottimizziamo l'esperienza del cliente e semplifichiamo il processo di conformità.
6. **Servizi di pagamento e gestione delle carte:** Offriamo prodotti in hosting e outsourcing dei processi aziendali per i pagamenti e la gestione delle carte di credito, garantendo transazioni sicure e senza problemi.
7. **Metaverse:** DXC Technology è uno dei primi pionieri nell'applicazione delle tecnologie di

realtà virtuale (VR) sul posto di lavoro, grazie agli investimenti in piattaforme tecnologiche, partnership e capitale umano con esperti nello sviluppo di tecnologie e servizi Metaverse.

8. **Metaservices:** DXC ha sviluppato una strategia che indirizza le opportunità provenienti dai driver, PNRR, ESG, Metaverse e Meta Industry ed Ecosystem, al fine di massimizzare la capacità di generazione di Prosperity per il nostro Paese e oltre.
9. **Cloud Right:** L'approccio esclusivo di DXC aiuta le aziende a massimizzare velocemente il valore offerto dal cloud.

Perché DXC?

- **Vasta esperienza:** Specializzati nelle istituzioni finanziarie sistemicamente importanti, garantiamo esperienza digitale senza interruzioni.
- **Conoscenze globali:** I nostri team comprendono le sfumature della conformità e l'importanza di adattarsi ai cambiamenti normativi, ottimizzando l'esperienza dell'utente.
- **Indipendenza tecnologica e partnership solide:** Risolviamo i problemi dei sistemi legacy, proteggendo gli investimenti esistenti con soluzioni indipendenti e partnership di alto livello.
- **Ingegneria personalizzata e risultati aziendali:** Risolviamo problemi complessi e innoviamo con dati quasi in tempo reale, migliorando la consegna puntuale.

Siamo più di un fornitore di servizi; siamo il motore innovativo che guida la tua istituzione finanziaria

verso l'eccellenza. Con una vasta esperienza nelle istituzioni finanziarie sistemicamente importanti, DXC Technology è il punto di riferimento per l'esperienza digitale senza interruzioni nel settore bancario e dei mercati finanziari.

Per ulteriori dettagli sui nostri servizi e per scoprire come possiamo trasformare il tuo business finanziario, visita il nostro sito web: dxc.com/banking

Questa azienda è presente anche nella guida online



Engineering Group. “Continuous Modernization”: il nuovo mantra del banking

PIERANGELO MORTARA, EXECUTIVE DIRECTOR BU FINANCIAL SERVICES DI ENGINEERING GROUP, RACCONTA LA STRATEGIA DI ENGINEERING PER SUPPORTARE LE BANCHE E LE ASSICURAZIONI VERSO LA DIGITAL TRANSFORMATION

Mezzo miliardo di fatturato dalla business unit finance. Sono questi i numeri di Engineering, che nel settembre scorso ha perfezionato il closing dell’acquisizione del gruppo Be|Shaping The Future, di cui Pierangelo Mortara è CEO della società controllata Digi-Tech Solutions.

“Platformization”: il passo definitivo verso il cloud

Sotto la sua guida ci sono 1.500 persone, impegnate a supportare banche e assicurazioni nella digital transformation. «La digitalizzazione nel settore della finanza sta portando a una trasformazione profonda, migliorando accessibilità, efficienza e sicurezza dei servizi di Banche e Assicurazioni – racconta Mortara. Alla base di questo processo di trasformazione, troviamo un più completo e strutturato Cloud Journey, tema presente in tutte le agende dei CEO e CIO di Banche e Assicurazioni, che sta dimostrando di essere forza trainante per il settore finanziario. Le banche e le compagnie assicurative affrontano questi



*Pierangelo Mortara,
Executive
Director BU
Financial
Services di
Engineering
Group*

progetti con l’obiettivo di traguardare maggiore flessibilità, sicurezza, efficienza e competitività, offrendo ai propri clienti servizi più innovativi e personalizzati. Nel contempo, l’adozione del cloud nel settore finanziario comporta nuove sfide riguardo alla sicurezza dei dati, alla conformità regolamentare e alla gestione del rischio.

Data Governance e Regolamentazione: il ruolo della tecnologia per i sistemi di Regulatory & Compliance

Altro tema cruciale per il business bancario

Insurance, la tecnologia per modernizzare i sistemi legacy

Anche per il mondo assicurativo e bancassicurativo, Engineering presenta delle novità. BE, infatti, porta in dote un prodotto Vita, già utilizzato da diverse realtà e capace, a oggi, di gestire il 30% della raccolta premi Vita in Italia. Tra gli utilizzatori si annoverano Poste Vita, Crédit Agricole, UniCredit-CNP, Fideuram Vita e Intesa Vita. «Nel corso del primo semestre abbiamo sottoscritto, sempre in ambito vita, un contratto con Medvida Partners ed una primaria banca italiana – prosegue Mortara. Entro fine anno è previsto inoltre il lancio, per il mondo assicurativo, di una digital platform (danni e vita) che abiliterà nuovi canali di vendita assicurativi per le compagnie, le banche, la rete di vendita di agenti e broker e che si affiancherà all’attuale partnership con Yolo».

La partnership strategica con illimity

Nel mese di giugno 2023 il Gruppo Engineering e illimity Bank hanno siglato una partnership strategica per lo sviluppo e la distribuzione di NOVA, la piattaforma in Cloud sviluppata dalle due società a supporto del business e della crescita della Banca. NOVA è un framework applicativo bancario che facilita lo sviluppo di soluzioni digitali scalabili, integrabili e aperte a partner esterni. Il cuore di NOVA è una "Middle Platform" - NOVA Foundation - che separa i core systems tipicamente legacy dai touchpoints digitali, mettendo a disposizione dati, servizi, motori intelligenti (AI) e micro-funzionalità per realizzare applicazioni sia per i clienti che per gli utenti interni alla banca. NOVA offre anche soluzioni applicative specifiche per digital banking, sia per SME che per privati, e una piattaforma per la gestione del credito deteriorato che ottimizzano la user experience digitale integrata con un supporto umano. NOVA ha una architettura cloud-native, dotata di un doppio strato di API gateway, microservizi e datalake per garantire scalabilità e portabilità ottimale. Sicurezza, resilienza e gestibilità della piattaforma sono verificati da Banca d'Italia. Il valore differenziante di NOVA risiede nella sua architettura aperta e nella capacità di accelerare il deployment di nuove applicazioni intelligenti, facilmente integrabili con terze parti, rapidamente distribuibili e che minimizzano gli impatti sui sistemi legacy.

è la data governance, ossia quell'insieme di processi, politiche, regolamenti e procedure che mirano a garantire che i dati siano gestiti in modo adeguato, sicuro, coerente e conforme alle normative. In questo ambito trovano collocazione i sistemi di Regulatory Reporting, «di cui noi siamo Market Leader in Italia con la nostra piattaforma GRACE – sottolinea Mortara. La costante e continua crescita della pressione Regolamentare si traduce per il Sistema Bancario in un aumento della reportistica che viene richiesta con sempre maggiore complessità e frequenza dalle diverse autorità (Banca d'Italia, Banca Centrale Europea, Autorità Bancaria Europea, Comitato di Basilea, Fondo Interbancario Tutela Depositi, etc.) e nelle più stringenti esigenze di Fast Closing. GRACE consente di disporre, sul patrimonio informativo gestito, di una completa Data Governance in termini di: Data Quality, Data Lineage e Data Knowledge. Il percorso di evoluzione tecnologica definito consentirà ai nostri clienti di traguardare al meglio i benefici derivanti dal Cloud».

Leadership nel mondo digitale

Engineering Group è uno dei leader in Italia nel processo di trasformazione digitale, con l'ambizione di divenirne, nei prossimi anni, l'attore principale.

«Uno degli obiettivi è portare nel mercato finance queste nostre aree di eccellenza per diventare il partner di riferimento del mondo digitale per le banche e le assicurazioni. Oltre all'offerta Cloud e Analytics di cui abbiamo già accennato in precedenza, le nostre aree di leadership fanno riferimento alla nostra partnership con aziende leader mondiali come SAP, Salesforce, ServiceNow, Microsoft, Oracle, Google e AWS. Ulteriore area di eccellenza che porteremo nel Finance è la Cybersecurity – conclude Mortara –, dove abbiamo già alcuni servizi attivi principalmente con alcune compagnie di assicurazioni».



Engineering Ingegneria Informatica S.p.A.
Piazzale dell'Agricoltura, 24
00144 Roma
Tel. (+39) 06-8759.4021
Fax (+39) 06-8759.5001
Mail: info@eng.it
www.eng.it

Software

VISAGE

Categorie: [Anagrafe](#)

Proprietario: Engineering Ingegneria Informatica S.p.A.

Soluzione finalizzata ad una gestione flessibile e controllata dei prodotti e dei prezzi ai clienti e dei poteri di delibera. Il tutto calcolato in funzione della struttura della banca, di dati «anagrafici» del cliente (età, anzianità banca, segmento, area geografica, provincia, rating, presenza CPI, natura operazione, canale, etc.) e di variabili che misurano l'operatività e il comportamento del cliente (giacenze, utilizzi, prelievi, ricariche, numero operazioni, accrediti, transati, fresh money, prodotti posseduti, cross selling, valore cliente, lifetime value, indicatori sintetici di redditività e di rischio, comportamento digitale, dati social, etc.).

VISAGE

Categorie: [Anagrafe](#)

Proprietario: Engineering Ingegneria Informatica S.p.A.

Sistema di gestione del profilo del cliente dal punto di partenza e a quello di arrivo (Smart Data Profilo Cliente & Visage).

DCODE

Categorie: [Pricing e condizioni](#)

Proprietario: Engineering Ingegneria Informatica S.p.A.

Soluzione OpenAPI che abilita la gestione dell'offering componibile e modulare, integrazione di regole di

pricing complesse e personalizzate per cliente e introduzione di fattori esogeni negli algoritmi di pricing.

INSURANCE PLATFORM

Categorie: [Bancassicurazione](#)

Proprietario: Engineering Ingegneria Informatica S.p.A.

Soluzione per la vendita di prodotti di terzi assicurativi, e Insurance on Demand in cui le informazioni rese disponibili da eventi esterni quali geolocalizzazione, pagamenti, etc., incrociate con le caratteristiche dei Clienti, permettono la proposizione di polizze assicurative istantanee che soddisfano la necessità di essere protetti nel momento che serve e per il tempo necessario. Sistema di Open personal insurance aperta al colloquio con tutto l'ecosistema aziendale e con le terze parti, siano esse assicurative che promotrici.

GRACE - REGULATORY

Categorie: [Segnalazioni Vigilanza](#)

Proprietario: Engineering Ingegneria Informatica S.p.A.

Piattaforma applicativa federata che permette una fruizione completa del patrimonio informativo delle banche per supportarne i processi decisionali e per rispondere adeguatamente alle continue esigenze regolamentari.

GRACE - LIBRA

Categorie: [Contabilità Analitica e Generale](#)

Proprietario: Engineering Ingegneria Informatica S.p.A.

Soluzione finalizzata a redigere il bilancio individuale e FINREP (Stato Patrimoniale, Conto Economico, Nota Integrativa, valutazione IAS svalutazioni, legame Co.Ge., legame Consolidato) di un Istituto Bancario, rispondente a quanto emanato, in termini di normative e specifiche tecniche.

GRACE - RISK

Categorie: [Controllo del rischio](#)

Proprietario: Engineering Ingegneria Informatica S.p.A.

Piattaforma applicativa federata che permette una fruizione completa del patrimonio informativo delle banche per supportarne i processi di analisi di Risk Management regolamentari e gestionali.

GRACE - TOPVIEW

Categorie: [Flusso di ritorno](#)

Proprietario: Engineering Ingegneria Informatica S.p.A.

Soluzione finalizzata all'analisi delle informazioni sintetiche, affidabili e ricorrenti, relative all'evoluzione delle performance gestionali confrontate con quelle dei principali competitori.

CREW

Categorie: [Flusso di ritorno](#)

Proprietario: Engineering Ingegneria Informatica S.p.A.

Architettura per la gestione della Centrale Rischi con potenziamento delle logiche di integrazione e maggiore apertura e facilità di fruizione del dato del credit register, una base dati aperta

che consenta un'analisi della posizione cliente sia dal punto di vista anagrafico che creditizio secondo la visione aggiornata in tempo reale con le informazioni dell'organo di vigilanza.

FUND ADMINISTRATION

Categorie: [Fondi comuni d'investimento](#)

Proprietario: Engineering Ingegneria Informatica S.p.A.

Soluzione modulare in grado di supportare la gestione completa dei Fondi Comuni d'Investimento, garantendo la possibilità di adempiere, con un unico strumento, alle attività di gestione amministrativa, adempimenti normativi e di controllo e calcolo del valore della quota.

FUND ADMINISTRATION

Categorie: [Fondi pensione](#)

Proprietario: Engineering Ingegneria Informatica S.p.A.

Soluzione modulare in grado di supportare la gestione completa dei Fondi Pensione Aperti e Contrattuali, garantendo la possibilità di adempiere, con un unico strumento, alle attività di gestione amministrativa, adempimenti normativi e di controllo.

DEUSTECHNOLOGY

Categorie: [Gestione patrimonio mobiliare](#)

Proprietario: Engineering Ingegneria Informatica S.p.A.

Soluzione applicativa a supporto dei processi delle strutture bancarie centrali di advisory e gestione porta-

fogli: selezione strumenti finanziari, benchmarking, costruzione di portafogli modello, analisi quantitativa avanzata su strumenti e portafogli (modello-reali).

DEUS TECHNOLOGY

Categorie: [Informazioni finanziarie](#)

Proprietario: Engineering Ingegneria Informatica S.p.A.

Modulo applicativo per l'alimentazione di sistemi terzi con dati finanziari e metriche quantitative di rischio, rendimento, etc. (circa 80 indicatori) su strumenti finanziari. La base dati di strumenti è multi-asset e si assesta intorno ai 300mila.

HYCARD

Categorie: [Pagamenti](#)

Proprietario: Engineering Ingegneria Informatica S.p.A.

Piattaforma integrata, flessibile, modulare e personalizzabile per l'acquisizione e fidelizzazione del Cliente finale, posto al centro di una strategia multicanale (B2B e B2C) orientata al business di lungo periodo.

HYMONEY

Categorie: [Pagamenti](#)

Proprietario: Engineering Ingegneria Informatica S.p.A.

Piattaforma di Payments & Collection standard CBI: Conti Correnti, Portafoglio Commerciale, Pagamenti, Incassi, Cambi, Trade Finance, Invoice management.

HYMONEY

Categorie: [Pagamenti](#)

Proprietario: Engineering Ingegneria Informatica S.p.A.

Soluzione Pagamenti online e per PA, Portale Riscossioni, Incassi Online, Nodo AgID PSP, CBILL, Deleghe F24/I24, Concentratore WEB, Mercati ittici, Tassa di Soggiorno, T-PAY, ATM, Garanzie Online.

HYLENDER

Categorie: [Mutui, finanziamenti](#)

Proprietario: Engineering Ingegneria Informatica S.p.A.

Sistema in architettura distribuita per la gestione integrata di tutte le problematiche del Business relativo all'area Finanziamenti. CLAPS è la soluzione modulare per la gestione end-to-end dei Processi del Credito in ottica di Trasformazione Digitale e automazione dei processi.

Questa azienda è presente anche nella guida online



Enterprise. I quattro approcci alla modernizzazione

RILASCIARE LE APPLICAZIONI GIÀ ESISTENTI SU UN'ALTRA INFRASTRUTTURA, MIGRARE SU NUOVE PIATTAFORME, REINGEGNERIZZARE LE APPLICAZIONI E, INFINE, RISCRIVERE COMPLETAMENTE IL CODICE: SONO LE QUATTRO VIE PER RAGGIUNGERE LA MODERNIZZAZIONE DELLE APPLICAZIONI IN BANCA

Nei prossimi anni l'industria dei servizi bancari si troverà ad affrontare cambiamenti molto significativi, sostenuti da situazioni di varia natura: quali il riassetto post-pandemico del paradigma di richiesta e offerta dei servizi finanziari e, contemporaneamente, il contingente esaurimento del naturale ciclo di vita di piattaforme e soluzioni software che hanno svolto egregiamente il loro compito per diversi lustri. Le principali macro-tendenze associate a queste spinte al rinnovamento, che nella loro ampia accezione ricomprendono l'attuazione di molteplici sotto-iniziative, possono assumere le definizioni di modernizzazione delle applicazioni e di migrazione al cloud.

Le esigenze del business e quelle dell'IT

Queste tendenze sono attivate e indirizzate da esigenze sia business che IT. Nel novero delle prime possiamo elencare requisiti business non più soddisfatti dalle applicazioni, così come l'inadeguatezza di quest'ultime ad affrontare nuove opportunità o comunque garantire la flessibilità necessaria a tene-

re il passo dei cambiamenti via via emergenti dal mercato (open banking, digitalizzazione, modelli transazionali istantanei, automazione a diversi livelli). Nel novero delle esigenze IT, invece, possiamo certamente inserire il costo eccessivo per l'adeguamento e il mantenimento delle applicazioni al susseguirsi di regolamentazioni tecniche e bancarie, così come la crescente complessità dell'architettura applicativa, stratificata negli anni e non orientata a logiche di scalabilità, spesso evidentemente giunta a un fisiologico superamento, come accennato in premessa. Ultimo, ma non ultimo, il rischio strettamente connesso alla perdita di competenze tecniche rispetto a linguaggi ormai datati, riguardante collaboratori interni quanto esterni, stante il naturale avvicendamento dettato dal raggiungimento di soglie anagrafiche.

Diverse strade per raggiungere la modernizzazione

I principali approcci alla modernizzazione, che un po' riduttivamente ma certamente a favore di una concettualizzazione plastica potremmo dire gerarchicamente ordinati dal più immediato al più completo, sono:

1. redeploy, che consiste nel rilascio della stessa applicazione (quando possibile) su un'altra infrastruttura fisica, virtuale o cloud;
2. replatform, incentrato sulla migrazione dell'applicazione verso una diversa piattaforma di runtime o un diverso database, con interventi minimali sul codice;



Stefano Trinci,
Head of
Marketing di
Enterprise SpA

3. refactor, basato sul reingegnerizzare l'applicazione, superando alcuni aspetti tecnicamente limitanti attraverso una parziale trasformazione del codice;

4. rewrite, che comporta la completa riscrittura del codice, attraverso l'utilizzo di moderni linguaggi di programmazione, eventualmente adottando una metodologia del tipo "like-for-like".

L'importante è valutare lo scopo

Non esiste una strategia di modernizzazione valida in assoluto e per tutte le stagioni. Rispetto al contesto di partenza e a determinate precondizioni, alcuni approcci potrebbero addirittura non essere direttamente attuabili. I principali fattori che possono discriminare la scelta risiedono nella portata degli scopi che ci si prefigge di raggiungere e nella specificità tecnica delle applicazioni da modernizzare. L'alternativa a uno qualunque dei quattro precedenti approcci è la sostituzione delle applicazioni, che però deve tener conto del notevole impatto rappresentato dalla mappatura e dallo sviluppo di requisiti, più o meno custom, precedentemente soddisfatti dalle applicazioni che andranno dismesse.

Gli impatti delle strategie

Rispetto al tema degli scopi, le diverse strategie di modernizzazione hanno ricadute diverse sui piani tecnologico, architetture e funzionale. Gli approcci redeploy e replatform incidono esclusivamente sulla sfera tecnologica e possono risolvere problemi correlati all'utilizzo della tecnologia adottata in precedenza. Il refactor agisce sia a livello tecnologico che architetture, consentendo il superamento di problematiche connesse a questi due ambiti. Da ultimo, il rewrite è, ovviamente, il modo più avanzato di affrontare il problema e consente di beneficiare di notevoli miglioni su tutti e tre i piani, introducendo evoluzioni anche a livello funzionale, garantendo tempistiche ridotte per il go-to-

market di nuovi prodotti e consentendo la massima flessibilità per l'integrazione con i canali della Clientela finale.

La riscrittura della piattaforma Pr.E.M.I.A

Ormai da qualche anno stiamo affrontando un progetto di ricerca e sviluppo in cui abbiamo scelto di gestire il tema della modernizzazione delle nostre applicazioni core attraverso la metodologia più complessa e completa: quella del rewrite. La scelta adottata può essere spiegata da diversi fattori, su tutti la volontà d'impiegare un forte investimento su un piano strategico e non tattico, che entro la fine del prossimo anno ci porterà alla completa riscrittura di una quota superiore al 90% dei moduli della nostra piattaforma Pr.E.M.I.A. L'approccio rewrite ci sta guidando al raggiungimento di un duplice obiettivo: da una parte, la portabilità dei moduli su qualunque architettura server open e scalabile, con varie possibilità di deployment (on premises, private cloud o hybrid cloud); dall'altro, l'opportunità di estendere la copertura funzionale precedentemente raggiunta dall'omologo modulo legacy, introducendo nuove funzionalità e arricchendo quelle pre-esistenti con features aggiuntive.

Stefano Trinci,

Head of Marketing di Enterprise SpA



Enterprise SpA
Viale Egeo 55/57 - 00144 Roma
Tel. 06/523891
enterprise@ent4bank.it
www.ent4bank.it

Software

Web Platform WTE - Financial-Logistic Integrated

Categorie: [Estero](#) | [Remote banking](#) | [Roboadvisory](#) | [Pagamenti](#) | [Documentazione e Gestione Archiviazione](#) | [Gestione poteri di firma](#)

Proprietario: Enterprise

WTE (acronimo di World Trade Ecosystem) è un portale dedicato alle imprese operanti nel commercio internazionale. Questo portale web, in piena filosofia Open API e Open Services, apre alle aziende un canale totalmente digitale, sicuro e autentificato, che concentra l'offerta e abilita la fruizione di tutti i servizi (informativi, normativi, logistici, assicurativi, parabanca e bancari) necessari alla realizzazione senza rischi di un'operazione d'import o d'export. Normalmente, tutti questi provider di servizi specialistici sono ingaggiati dalle aziende attraverso un processo destrutturato, che non permette una sincronizzazione e un'interconnessione dei prodotti acquistati e delle informazioni scambiate. L'obiettivo di WTE è proprio quello di concentrare e collegare tutti questi Stakeholders – istituzionali e di mercato – in un luogo virtuale e autentificato, grazie ad accordi di partnership precostituiti e comunque implementabili sulla base delle specifiche esigenze dell'utente, dando vita all'Ecosistema del Trade Finance.

Tutti gli attori sono attivati sulla piattaforma in modo mutuamente indipendente ma al tempo stesso nativamente connesso, cioè non sono semplicemente ospitati su WTE con la logica di cluster verticali incapaci di comunicare tra di loro (approccio che comunemente si definisce a silos). Su WTE tutti questi servizi sono interconnessi e si scambiano infor-

mazioni, dando vita ad una rete di dati digitalizzati che eleva esponenzialmente il valore delle informazioni scambiate.

Per fare un esempio: la sicurezza e l'autenticazione. Una volta che il Cliente si autentica sulla piattaforma, secondo il paradigma della Strong Customer Authentication, è automaticamente riconosciuto e autentificato in tutti i sottoinsiemi operativi, perché appunto il dominio è in grado di ritrasmettere l'attendibilità dell'autenticazione forte verso tutti i provider collegati.

Ma l'autenticazione non è ovviamente l'unico ambito di interoperabilità che WTE è in grado di abilitare. Quando un cliente lavora in una determinata area (sia essa quella del banking, della consulenza legale, della richiesta assicurativa, dell'indagine di mercato o verifica di dazi doganali, etc.) le informazioni e le comunicazioni che scambia con i vari sottosistemi vengono gestite a livello centrale, senza frammentare e segmentare l'informazione, consentendo la piena condivisione dei dati in aderenza al cono di visibilità determinato dalle policy e dai ruoli stabiliti dall'azienda utente.

Così, per fare un esempio, i dati relativi all'assicurazione sottoscritta o al contratto di logistica, le informazioni relative ai dazi doganali o gli screening della compliance, alimentano un contenitore di Big Data condiviso, che permette di attivare controlli trasversali alle diverse aree di servizio (i cosiddetti cross-check).

È proprio questa la vera digitalizzazione: la creazione di un modello di accesso ad ogni servizio completamente gestito da remoto, perché l'intero ciclo di vita legato alla fruizione dello stesso, dall'ingaggio o pre-selling, fino alla vendita e al post-selling, è coperto digitalmente end-to-end, oltre ad essere guidato secondo il percorso ottimale (grazie a un tool di modellazione dei proces-

si che permette di ridisegnare l'integrazione e la sequenza delle azioni secondo lo schema più congeniale all'organizzazione utilizzatrice), che è strutturato secondo uno schema isomorfo, invariato e indipendente dalla natura dello specifico servizio richiesto.

Dal punto di vista del cluster dei servizi bancari, la piattaforma WTE fornisce i prodotti tipici dell'estero e del trade finance:

- Crediti documentari;
- Garanzie a prima richiesta e stand-by letters of credit;
- Incassi documentari.

BENEFITS

Un Marketplace, Migliaia di servizi per le Aziende:

- API standard consentono d'interconnettere e attestare sul workflow di WTE qualunque provider;
- Ogni servizio consultato/acquistato è loggato nel folder del trade dossier (approccio olistico);
- L'audit trail del sistema consente di rivedere in qualunque momento quotazioni e prestazioni storiche.

Inoltre, WTE:

- definisce il processo ottimale d'ingaggio dei vari servizi, suggerendone le caratteristiche salienti, sulla scorta delle peculiarità dello specifico dossier;
- organizza le proposte delle terze parti fornitrici dei servizi richiesti su base competitiva;
- autentica e certifica tutti gli stakeholders collegati sulla piattaforma;
- snellisce il flusso di lavoro e d'interazione tra le varie entità;
- digitalizza tutti i processi (richiesta, proposta, acquisto e fruizione) e ne traccia lo stato in una dashboard sinottica, abilitando il monitoraggio della performance dell'operatore che offre il servizio.

TECHNOLOGY

La piattaforma tecnologica su cui si basa il Prodotto è la seguente:

- Tecnologia: Java (Java EE);
- Application Server: Websphere, Jboss, Weblogic o qualsiasi altro application server compatibile JEE;
- Database: Oracle, DB2, SQL Server ed altri compatibili JDBC;
- Architettura: Servizi (SOA);
- Integrazioni: MQ, web service SOAP e REST, API, EJB;
- SDK: Disponibile per sviluppi e personalizzazioni.

PLAT@ONE

Categorie: [Anagrafe](#) | [Antiriciclaggio](#) | [Assegni](#) | [Segnalazioni Vigilanza](#) | [Sistema Informativo Bancario Completo](#) | [Sistema Informativo di Filiale](#) | [ATM Software](#) | [Bonifici](#) | [Cassette di Sicurezza](#) | [Certificati di deposito](#) | [Contabilità](#) | [Contabilità Analitica e Generale](#) | [Conti Correnti](#) | [Corrispondenti](#) | [Depositi a Risparmio](#) | [Documentazione e gestione archiviazione](#) | [Estero](#) | [Fidi](#) | [Firma digitale](#) | [Finanza](#) | [Fiscalità](#) | [Fondi Comuni di Investimento](#) | [Fondi Pensione](#) | [Gestione patrimonio mobiliare](#) | [Mutui, finanziamenti](#) | [Outsourcing](#) | [Pagamenti](#) | [Portafoglio](#) | [Pos-software](#) | [Pricing e Condizioni](#) | [Reti Interbancarie](#)

Proprietario: Enterprise

Plat@One rappresenta una soluzione completa di Core Banking, realizzata in forma modulare, scalabile e integrata, ed è facilmente implementabile per supportare gli obiettivi di business delle Banche, semplificandone i processi tecnico/organizzativi.

Plat@One è stata sviluppata, e viene costantemente implementata, tramite un uso continuo di tecnologie innovative e un'analisi strategica

delle esigenze del settore bancario e finanziario.

Le soluzioni adottate consentono di progettare i componenti in forma modulare, non invasivi e adattabili a qualsiasi esigenza delle Banche.

La piattaforma è in grado di coprire tutti i settori dell'attività bancaria, rispondendo con una vasta gamma di soluzioni anche alle esigenze del Corporate Banking (Finanziamenti, Trade Finance, Incassi e Pagamenti, etc.).

Le sue principali caratteristiche sono:

MULTI-DIVISA E CONTROPARTI

Tutte le Funzioni presenti possono essere eseguite indifferentemente in Euro o Divisa e verso Clienti Residenti o Non Residenti e Banche Italiane o Estere.

MULTI-BANCA

Plat@One è nativamente progettato per una gestione Multi-Banca.

MULTI-LINGUA

Il Presentation è stato realizzato in modalità Multi-lingua: le descrizioni presenti sulle schermate sono visualizzate in base alla "Lingua" dell'operatore della Banca che è stata reperita in fase di Logon.

Le comunicazioni verso la Clientela (es.: Estratti Conto Linea Capitale, Estratti Conto Scalari, etc.) vengono prodotte nella lingua del Cliente registrata in Anagrafe.

OPERATIVITÀ H24 – 7x7

L'operatività per tutte le funzionalità di Business è garantita H24 – 7x7.

GESTIONE STAMPE

Le stampe riferite alle diverse funzioni possono essere prodotte a scelta della Banca: On-line per la consegna immediata alla Clientela, On-time mediante richiesta di stampa singola/massiva e Batch effettuata mediante l'interfaccia web.

GESTIONE DOCUMENTALE

È prevista una gestione documentale, con archiviazione in formato PDF, di tutti i Reports prodotti dall'applicazione per un periodo di 20 anni od oltre.

VELOCITÀ ELABORATIVA

Il mix dei due aspetti "Integrazione" e "Disegno dei dati" ha un effetto moltiplicatore sulla velocità elaborativa, con conseguente ottimizzazione dell'intera operatività.

NESSUNA RIDONDANZA DEI DATI

La nostra soluzione elimina la ridondanza dei dati, ottenendo così un sistema di dati coerente, omogeneo e consolidato ad ogni aggiornamento.

SICUREZZA DEL SISTEMA

L'ICT Security è una componente fondamentale della strategia di governance aziendale. La gestione degli aspetti connessi alla sicurezza "Operativa" e "Logica" rappresenta una delle caratteristiche più importanti di Plat@One. Può, comunque, essere integrata e implementata secondo le necessità della Banca utente o dell'ambiente che ospita il Sistema. Tutte le operazioni eseguite sul sistema sono agevolmente tracciabili e identificabili.

COMPLETEZZA MODULARE

Plat@One offre servizi con la capacità di coprire tutti gli aspetti dell'attività bancaria attraverso un'unica struttura modulare, ed è progettato per supportare centralmente le caratteristiche funzionali dei diversi settori delle Banche.

Il Sistema è pienamente conforme con i requisiti normativi (ad esempio Segnalazioni alla Banca centrale, AML, FATCA, Agenzia delle Entrate, etc.).

GESTIONE CLIENTI RETAIL E CORPORATE

Il sistema è in grado di supportare com-

pletamente, oltre alla normale attività bancaria della clientela retail, anche le problematiche tipiche della clientela corporate. Offre ad esempio funzionalità tipiche del comparto, come:

- Finanziamento all'impresa;
- Sconto effetti;
- Gestione della cassa;
- Trade Finance;
- Supporto al Corporate Banking Interbancario;
- Gestione della tesoreria.

BENEFITS

I benefici apportati da Plat@One possono essere rappresentati in:

FLESSIBILITÀ OPERATIVA

La soluzione ha una struttura completamente parametrica che può essere adattata alla struttura organizzativa di ciascuna Banca.

Il sistema può far leva su diversi strumenti che permettono di gestire le configurazioni con elevata flessibilità: monitoraggio dei processi Business, processi dell'organizzazione, gestione delle condizioni, gestione del motore di sistema.

SCALABILITÀ DI SISTEMA

Il sistema fornisce la possibilità, in particolare per le Banche in fase di start-up, di pianificare efficacemente lo sviluppo dei diversi servizi offerti ai clienti, configurando e avviando solo le componenti necessarie. Questo consente alle Banche una riduzione di costi e una migliore organizzazione del servizio.

EFFICACIA

Plat@One è un sistema ad operatività completamente online. Tutti gli aggiornamenti sono effettuati in real-time.

ERGONOMIA

Gli schemi uniformi e strutturati delle funzioni permettono un'interazione con l'utente estremamente semplice e proficua.

RISPARMIO COSTI

La minimizzazione del lavoro manuale, una minore dipendenza dalle risorse umane e la necessità di ridotte risorse tecnologiche, consentono un notevole risparmio delle spese, facilitando la crescita progressiva della Banca.

CROSS-SELLING DEI PRODOTTI

La disponibilità di varie funzioni accessorie permette il cross-selling di servizi complementari che aumentano la fidelizzazione del cliente e quindi il successivo aumento della remunerazione.

La strategia di marketing della banca viene pienamente supportata dalla piattaforma, che rende disponibili i suoi servizi in maniera integrata e facilmente fruibile.

TECHNOLOGY

Plat@One presenta le seguenti caratteristiche tecniche:

- Interfaccia grafica web altamente personalizzabile;
- Uso di componenti di sviluppo Open Source;
- Ampia configurabilità consentita dalle possibilità di parametrizzazione;
- Sviluppata interamente in Java (Java EE);
- Omni-channel;
- Facilità di integrazione mediante MQ, servizi SOAP e REST, API, connettori, etc.;
- Possibilità di connessione diretta a periferiche (scanner, Cash-in, ATM, etc.);
- Integrazione in uscita verso reti servizi (Interbancario, SWIFT, Mercati trading, etc.);
- Connessione nativa con SWIFT Alliance Access;
- Database relazionale (Oracle, DB2, SQL Server ed altri compatibili JDBC);
- Architettura SOA;
- Scalabilità del sistema in base ai requisiti;
- Installabile su Websphere, Jboss,

Weblogic o qualsiasi altro applicativo server compatibile JEE;

- Disponibilità di un SDK e di API per sviluppi e personalizzazioni;
- Progetto software basato su Maven.

Bank@Home - Consumer Internet Banking System

Categorie: [Remote Banking](#)

Proprietario: Enterprise

Il Prodotto Bank@Home si compone di sei distinti applicativi (Web e Mobile) che abilitano all'operatività digitalizzata e remotizzata sia i Clienti Corporate e che quelli Retail.

Gli applicativi disponibili sono logicamente attivabili "step by step" dalla Banca in relazione alle esigenze del mercato ed in relazione alle sue necessità:

- Bank@Home Portale - Clienti Retail;
- Bank@Home Portale - Clienti Corporate;
- Bank@Home Portale - Merchant Loan;
- Bank@Home Portale - Assemblee Soci;
- Bank@Home Mobile - Clienti Retail;
- Bank@Home Mobile - Clienti Corporate.

Anche le funzionalità interne alle singole applicazioni possono essere attivate dalla Banca in funzione delle proprie necessità ed in relazione ai sistemi legacy a cui si interfacciano.

Le principali funzionalità Business supportate sono:

- Conti Correnti
 - Saldi, Movimenti e Rendicontazioni.
- Pagamenti singoli e "a distinta"
 - Bonifici, Stipendi, Bollettini, Domiciliazioni.
 - Ricariche telefoniche, Biglietteria, Tasse.
- Assegni
 - Richieste, Attiva/Blocca Assegno, Storico.

- Carte
 - Richiesta, Attivazione, "le Mie Carte".
- Conti Deposito
 - Gestione, Saldo, Movimenti e Rendicontazione.
- Mutui & Prestiti
 - Simulatore, Iter Richieste, Storico.
- Trade Finance
 - Crediti Import/Export, Garanzie Disposte/Ricevute.
- Area Personale
 - I miei dati, Amministrazione, Avvisi, Richieste di informazioni, News.
- Gestione File
 - Import file (CBI con diagnostico), Download file (CBI con diagnostico), Lista File.

Altre caratteristiche salienti:

- Sicurezza
 - La Sicurezza del sistema è garantita da tecnologie all'avanguardia basate su algoritmi di Strong Customer Authentication.
 - L'architettura del modulo di sicurezza ne consente l'integrazione:
 - * con i più evoluti sistemi di Enterprise Security per l'adattamento al contesto di sicurezza del cliente e per la gestione della Multi Factor Authentication.
 - * con applicazioni che utilizzano le tecniche di Strong Authentication previste dall'infrastruttura di sicurezza della Banca.
 - * con sistemi biometrici tramite cui l'utente può autenticarsi senza la digitazione di password.
- Flessibilità & Design dei Processi
 - La Banca può creare e gestire in autonomia Utenze, Profili, Ruoli e relativi poteri.
 - Il Cliente Corporate può creare e gestire in autonomia Utenze, Profili, Ruoli e relativi poteri.

- Sistema di Alerting
 - La piattaforma prevede la produzione di messaggi di notifica delle disposizioni effettuate e delle comunicazioni ricevute.
- Processo di Autorizzazione delle Operazioni
 - l'autorizzazione delle operazioni per le Corporate è consentita solo a determinati Profili tramite regole predefinite ed utilizzando un processo di tipo Maker & Checker.
 - Integrazione con meccanismi di Strong Customer Authentication (SCA).
- Personalizzazioni
 - Ampia possibilità di personalizzazione sia grafica che funzionale.
- Disponibilità H24 – 7x7
 - Tutte le "componenti" Internet & Mobile possono operare senza interruzioni H24 – 7x7.
- API & WEB Services SDK
 - Disponibilità di SDK per integrazioni con sistemi di terze parti interni o esterni alla Banca.
- Internazionalizzazione e Localizzazione
 - Tutti gli applicativi possono operare in modalità Multi-lingua anche con linguaggi "right to left".
- Video Tutorial
 - Tutte le funzioni sono provviste di video-guide semplici e dettagliate, che illustrano all'utente come utilizzare la funzione in oggetto.
- Monitoraggio Operativo
 - Sono previsti strumenti di monitoraggio tecnico ed applicativo, che consentono di tracciare tutte le operazioni effettuate, registrando cosa è stato effettuato, quando e da chi.
- Scalabilità della Soluzione
 - La soluzione può essere scalata in relazione ai volumi tempo per tempo in essere.

BENEFITS

Bank@Home, Web e Mobile, offre diversi benefici alla Banca:

- disponibilità del Servizio H24 – 7x7;
- abbattimento delle infrastrutture hardware & software con riduzione dei costi per transazione;
- riduzione delle risorse per il "Running";
- mantenimento di alti standard di sicurezza;
- adattabilità a clientela eterogenea grazie alla capacità Multi-lingua;
- aumento delle opportunità di cross-selling;
- flessibilità necessaria per affrontare gli aggiornamenti normativi e di standard internazionali.

TECHNOLOGY

Bank@Home Mobile è un'applicazione nativa iOS e Android.

Bank@Home Web presenta le seguenti principali caratteristiche:

- Web application indipendente;
- Single Page application;
- HTML5;
- REACT;
- Database: Oracle, DB2, SQL Server ed altri compatibili JDBC;
- SDK/API: Disponibili per sviluppi e personalizzazioni.

4 PAYMENTS I-UNIPAY HUB

Categorie: [Bonifici](#) | [Pagamenti](#)

Proprietario: Enterprise

4 Payments I-Unipay Hub è un payment services hub in grado di offrire attraverso un'unica soluzione tutti i servizi e i prodotti di pagamento, euro e divisa, in essere presso la banca.

Inoltre, la soluzione supporta nativamente lo standard della messaggistica ISO 20022, richiesto dal progetto T2-T2S consolidation (TARGET2) e

dagli altri principali HVPS RTGS del mondo. Lo stesso standard è adottato dall'ACH EBA Clearing (EURO1-STEP1) e dal Correspondent Banking di SWIFT.

4 Payments I-Unipay Hub è in grado di operare indipendentemente:

- dallo strumento (MT103, BIR, SEPA SCT, SEPA SDD, Bonifico con agevolazione fiscale, Rimesse immigrati, etc.);
- dal canale richiedente (prodotto omni-channel);
- dal perimetro di applicazione (domestico o cross-border);
- dalle caratteristiche operative (urgente o ordinario, importo rilevante, giroconto, infragruppo o altra banca);
- dai formalismi di scambio (SWIFT FIN MT, SEPA SCT- SDD, XML ISO20022, CBI2 XML, API, etc.);
- dai circuiti di clearing (rete SWIFT, ACH, circuitazione infragruppo, etc.);
- dalla modalità di settlement (Correspondent Banking, EBA EURO1 - STEP1 - STEP2, TARGET2, altri HVPS RTGS, CLS, etc.);
- dai cut-off temporali dei vari sistemi (cut-off D+0, BIR, D+1, cicli overnight, etc.).

Questo Hub dei pagamenti offre anche i moduli:

- 4 Payments I-Fast International Payments che consente di aderire al servizio SWIFT GPI (Global Payments Innovation), dando piena copertura ai tre livelli di servizio (SLA) previsti dai relativi Service Rulebooks:
 - GPI Customer Credit Transfer (gCCT);
 - GPI Cover (gCOV);
 - GPI Stop-and-Recall (gSRP).
- 4 PAYMENTS I-UNIFLASH-PAY (Instant Payments) che consente di aderire agli schemi di bonifico istantaneo.

Tutti i servizi di pagamento sono accessibili attraverso API, che sono state sviluppate nei più diffusi protocolli d'interfacciamento (da quelli legacy a quelli open), secondo un modello di architettura applicativa flessibile e SOA-compliant.

UniPay è l'unica soluzione italiana che è stata certificata da SWIFT con label Payments.

A questo si affianca la duttilità di una piattaforma operante secondo il paradigma omni-channel (stesso prodotto per diversi canali), in grado di velocizzare il time-to-market, e al contempo assicurare affidabilità e compliance, anche a fronte del trattamento di volumi molto elevati.

La soluzione è dotata di una robusta e capillare componente diagnostica, che permette di intercettare in anticipo e gestire tutte le incongruenze formali e sostanziali presenti nelle richieste, consentendo di ottenere un tasso STP della messagistica superiore al 99,8%. Infatti, implementa e replica tutti i controlli di Rulebook e gli ulteriori requisiti richiesti dalle varie ACH che interfaccia.

È installato presso importanti realtà bancarie, Holding e Banche di secondo livello, esattamente come fosse un ACH, disaggregando, smistando e ricomponendo i flussi di pagamento, sulla base delle caratteristiche del mittente o del destinatario. Può interagire contemporaneamente con diverse ACH commerciali e ricevere o recapitare i flussi scambiati con le Banche del gruppo o le tramitate attraverso una cortocircuitazione interna al Sistema.

La soluzione prevede le seguenti caratteristiche principali:

- Gestione unificata di Pagamenti e Incassi;
- Volumi certificati per oltre un milione di transazioni giornaliere;
- Omni-channel (Sportello, Internet, CBI, etc.), multi-currency, multi-language e multi-bank;

- Superamento dell'approccio "silo" e dell'impiego di integrazioni non-standard;
- Motore di Workflow parametrizzabile;
- Elaborazione:
 - Multi Processi Batch e online concorrenti;
 - Per singolo canale parallelizzabile (in Entrata/Uscita);
- Servizi di Diagnostica dei flussi in ricezione (scarto totale o parziale in base all'esito del controllo);
- Produzione ed invio flussi di esito (segnalazione scarto totale o dettaglio singoli record scartati);
- Elevata capacità di parametrizzazione (Cut-Off, Canali, Regole di routing, etc...);
- Clearing engine guidato da regole utente;
- Strumenti automatici di monitoraggio e quadratura;
- Gestione automatica della Compliance (Blacklists, FATF/GAFI, Embargo);
- Gestione automatica Spese Our e Spese Repair;
- Riconciliazione automatica;
- Strumenti guidati per Investigation ed Exception Handling (Recall, Return e Reject);
- Ordini permanenti, Distinte CBI-CBI2, Bonifici futuri, Rimesse immigrati, Bonifici ristrutturazione edilizia, Rettifiche di valuta;
- Gestione MT2xx – Financial Institution Transfers;
- Distinte di bonifici multipli;
- Canalizzazioni automatiche delle disposizioni di pagamento verso paesi esteri;
- Trattamento automatico disposizioni in arrivo con accredito online sul conto del beneficiario;
- Caricamento automatico:
 - SSI – Standard Settlement Instruction;
 - Directory raggiungibilità ed adesione ai diversi Servizi.

BENEFITS

- Quadratura automatica dei movi-

- menti e dei messaggi (dettagliata per singolo canale alimentante);
- Riduzione dei costi di gestione;
- Riduzione dei rischi operativi tramite eliminazione interventi manuali;
- Time-to-market più veloce per i nuovi prodotti di pagamento (product creation);
- Miglioramento analisi dei dati e cross-selling: grazie all'aggregazione di dati da fonti disparate;
- Flessibilità necessaria ad affrontare con efficacia:
 - protocolli e standard di mercato in continua evoluzione;
 - adeguamenti normativi e regolamentari.
- Aumento del volume delle transazioni e del tasso STP.

TECHNOLOGY

La soluzione si basa sulle seguenti caratteristiche:

- Architettura: SOA
- Presentation: Java, HTML, Java Script, XSLT, React-JS
- Standard Core: Cobol, CICS, DB2
- Formati colloquio interbancario: ISO 20022 XML, ISO 8583, FIN MT, RNI, XML Path, altri
- Modalità d'integrazione: MQ, CICS to CICS, web service SOAP e REST, API, FTP
- Connessione diretta a
 - SAA (SWIFT Alliance Access)
 - Reti interbancarie: SIANet, SWIFTnet, ACH commerciali

4 PRECIOUS METALS - I-GOLD

Categorie: [Estero](#)

Proprietario: Enterprise

Il Prodotto 4 Precious Metals I-Gold, nato da una profonda conoscenza del comparto basata su un'esperienza pluriennale nel settore, è finalizzato a gestire in maniera completa

le operazioni riferite ai metalli preziosi (Oro, Argento, Platino e Palladio) poste in essere dalla Banca con Clienti o altre Banche, in Metallo Fisico ed in Metallo Finanziario.

La gestione del metallo può avvenire sia in Once che in Grammi con memorizzazione completa del Numero Barra/Lingotto per i vari tagli configurati e nei diversi caveau disponibili.

La visualizzazione del metallo è possibile in ogni momento del ciclo operativo (in caveau, prenotato, in prestito, venduto, etc.), gestendo completamente i depositanti, i depositari ed i vettori.

Il prodotto è in grado di eseguire le proroghe dei prestiti d'uso nonché i calcoli trimestrali degli interessi in modalità automatica.

L'operatività in metallo finanziario prevede i Rapporti di Conto Clienti e Banche, la gestione delle operazioni di acquisto/vendita, la sottoscrizione di contratti a termine, la Gestione di Metalli di Proprietà della Banca. Sono inoltre disponibili operazioni di deposito interbancario e giri di liquidità.

Con questa soluzione è possibile offrire alla propria Clientela servizi in tempo reale per il commercio e la logistica integrata, con supporto nativo per la gestione e la conformità alle normative e agli Organi Centrali. Esegue tutta la Gestione della Contabilità, dei Messaggi SWIFT e delle Segnalazioni necessarie a completare il ciclo di vita del Servizio offerto. Per la gestione dei rischi operativi e per il bilancio, il prodotto prevede una fase di valutazione giornaliera che consente di tenere costantemente aggiornato il valore del metallo alle oscillazioni del mercato.

MODULO METALLI FISICI

Il modulo metalli fisici può trattare il prestito d'uso sia del metallo di terzi che del metallo di proprietà della Banca. Esso permette:

- La completa gestione del caveau con possibilità di giro tra locazioni diverse;
- Acquisto e vendita di metallo di proprietà e/o di Terzi;
- Prenotazione metallo;
- Gestione completa dei prestiti d'uso;
- Gestione del Reso Metallo in Prestito d'Uso.

Produce in automatico le comunicazioni ai Clienti nonché una serie di documenti che coprono tutta l'operatività necessaria. Ad esempio:

- Lettere Contabili;
- Fatture e Fatture pro forma;
- Autofatture;
- Note di Credito/Debito;
- Ordini di Consegna;
- Documenti di Trasporto.

MODULO METALLI FINANZIARI

Il modulo metalli finanziari rende disponibili diverse funzionalità. Ad esempio:

- Gestione Rapporti di Conto Metallo per Clienti e Banche;
- Bonifici in partenza/arrivo;
- Regolamento su Conti Metallo;
- Gestione depositi;
- Negoziamenti Spot;
- Contratti Outright;
- Finanziamenti in Metallo Finanziario;
- Gestione Messaggi SWIFT serie MT6xx / MT2xx.

È presente, inoltre, una ricca dotazione di Inquiry e reportistica volta a facilitare il controllo ed il monitoraggio del sistema.

BENEFITS

I principali benefici sono:

- Vantaggio competitivo nell'offerta di nuovi prodotti alla Clientela;
- Supporto completo per fornire ai Clienti Prodotti e Servizi specifici;
- Gestione del commercio sia fisico che finanziario di metalli e leghe preziose;

- Governo ed esecuzione di tutte le operazioni su un'unica piattaforma;
- Gestione delle scorte di metalli preziosi sui vari centri di deposito e caveau;
- Mantenimento scorte fisiche e logiche separatamente in diversi caveau;
- Sistema integrato di trading, con la gestione del rischio e della logistica di consegna per i metalli preziosi su una singola piattaforma;
- Controllo real-time della posizione di rischio e dell'esposizione;
- Gestione accentrata di tutta la documentazione collegata (fatture, ordini consegna, etc.);
- Maggiore efficienza grazie alla facilità di accesso ed uso delle funzioni da parte del personale della banca, senza necessità delle skill specialistiche tipiche del comparto;
- Riduzione dei costi operativi.

TECHNOLOGY

Il prodotto 4 Precious Metals I-Gold viene offerto in versione mainframe con interfaccia web:

- Architettura: SOA
- Presentation: Java
- Standard Core: Cobol, CICS, DB2
- Formati colloquio interbancario: FIN MT
- Modalità d'integrazione: MQ, CICS to CICS, Web Service, FTP
- Connessione Swift: Diretta a SAA (SWIFT Alliance Access) / Altri
- Struttura: Object-Oriented

Viene garantita l'erogazione del servizio attraverso vari Canali:

- Filiali attraverso una GUI Standard prevista dal prodotto;
- Internet mediante Web Services oppure portale dedicato;
- Altri.

Sono previste le integrazioni con i moderni strumenti di Banca Digitale

per la dematerializzazione dei documenti ed erogazione del servizio. Quest'ultimo può essere fornito, oltre che nel tradizionale standard "a funzioni", anche nel moderno approccio "a processi" (Business Process Management Workflow).

4 Pr.E.M.I.A. I-Platform

Categorie: [Bonifici](#) | [Conti correnti](#) | [Corrispondenti](#) | [Estero](#) | [Mutui, finanziamenti](#)

Proprietario: Enterprise

4 Pr.E.M.I.A I-Platform è una suite di soluzioni per il comparto estero della banca, che comprende al suo interno diversi prodotti, quali ad esempio:

- International Payments;
- Commercial Loan;
- Trade Finance;
- Forex & Money Market;
- Current Accounts and Settlement (Capital Account Statement and Interest Statement)
- Investigation & Reconciliation;
- Etc.

Ogni prodotto include una specifica componente tabellare, correlata alla propria linea di business, e si avvale dei servizi generalizzati messi a fattor comune dall'architettura del sistema. In questo modo ogni applicazione è costruita come un cluster di servizi comuni, estrapolati dal set completo dei servizi rilasciati, che, richiamati coerentemente nel workflow della specifica funzione, realizzano nella sua interezza il relativo prodotto bancario.

Questa caratteristica strutturale favorisce la massima riusabilità, un basso accoppiamento dei servizi, ed evita la ridondanza e la stratificazione software tipiche delle soluzioni verticali.

Lo stesso layer d'integrazione, da e verso il Sistema Informativo, costituisce uno strato d'interfacce isomorfe e condivise, che ogni applicazione utilizza per i suoi task d'integrazione, con il vantaggio di un'installazione più veloce e una manutenzione più agevole. 4 Pr.E.M.I.A I-Platform usufruisce di un motore d'orchestrazione dei servizi generalizzati, che si avvale di un set di parametri e regole a scelta utente, che ne rendono la gestione dinamica e personalizzabile.

La componente grafica si basa su una moderna ed evoluta GUI web-based, anch'essa personalizzabile con loghi, colori, caratteristiche dei campi d'imputazione e altro.

OPERATIVITÀ H24 – 7x7

L'operatività è garantita H24 – 7x7 per tutte le funzionalità previste nei prodotti business.

Le componenti batch dei prodotti business:

- Possono essere eseguite senza fermare la componente online;
- Non sono propedeutiche per la ripartenza dell'operatività.

CODIFICHE DI ACCESSO ALLE FUNZIONI

Per l'identificazione dei clienti e delle banche si utilizza indifferentemente:

- NDG (Numero di Anagrafe Generale) per Clienti e Banche;
- Numero C/C domestico Clienti;
- Codice SWIFT per Banche Italiane/Estere;
- Codice ABI per Banche Italiane.

ANAGRAFICA SETTORIALE

Le Banche Utenti possono operare, sulla base di una loro esclusiva scelta, sostituendo completamente oppure parzialmente l'Anagrafe Settoriale con l'Anagrafe Generale della Banca, in base alla presenza o meno delle necessarie informazioni all'interno della stessa.

La Piattaforma 4 Pr.E.M.I.A prevede comunque un "segmento" di Anagrafe settoriale che può contenere le informazioni non presenti in Anagrafe Generale.

CONTROPARTI E DIVISE

Tutte le Funzioni presenti sulla Piattaforma 4 Pr.E.M.I.A possono essere eseguite indifferentemente in Euro o in divisa estera, sia verso clienti residenti o non residenti, che verso banche nazionali o estere.

Tutte le problematiche (Contabili, di segnalazione, etc.) sono automaticamente prese in carico dall'applicazione senza condizionare l'operatore nell'esecuzione delle varie funzioni.

FLESSIBILITÀ DEL MODELLO ORGANIZZATIVO

L'approccio di accesso e navigazione di questa piattaforma è stato ideato per adattarsi al modello organizzativo previsto da ogni banca.

La personalizzazione dei menu per profili e la definizione degli step di esecuzione di ogni funzione sono alcune delle caratteristiche configurabili, che rendono perciò possibile il decentramento parziale/totale di specifiche operatività, nonché la gestione della circolarità o la ridondanza di controlli su diversi livelli.

OPERATIVITÀ BUSINESS ORIENTED

Tutte le Funzioni tendono al massimo livello di esecuzione STP (Straight Through Processing), con controlli e completamenti automatici delle informazioni a diversi livelli (Banche, Cambi, Tassi, Spese, Commissioni, Valute, RMA SWIFT, Raggiungibilità in un determinato circuito, etc.). Questo consente la semplificazione dell'operatività e il contenimento dei rischi operativi.

La disponibilità delle informazioni, in fase di esecuzione di una funzione, viene assicurata da un sistema

definito "Data Stream", che contempla tutti i dati e le relazioni che s'instaurano tra gli stessi, indipendentemente dalla loro origine (es.: imputazione manuale, calcolo automatico, completamento automatico derivante dall'accesso ai vari repository del sistema).

STAMPE

Le stampe generate dalle diverse funzioni possono essere prodotte:

- On-line - per la consegna immediata alla clientela;
- On-time - mediante richiesta di stampa singola/massiva tramite l'interfaccia web;
- Batch - tramite una fase unificata, presso il Centro Elaborazione Dati.

I moduli di stampa utilizzati dalla piattaforma vengono prodotti in formato PDF, pronti per essere stampati tramite Browser sia all'esecuzione della funzione, che in modalità differita. Sono disponibili anche moduli realizzati per stampanti ad impatto o a modulo continuo.

EASE OF USE

Il nucleo d'informazioni da digitare su ogni funzione è ridotto al minimo necessario, grazie ai servizi automatici di completamento dei dati (ad es. date valuta, tassi, spese, commissioni, banche tramite e tesoriere, etc.).

REGISTRAZIONI CONTABILI SULLE OPERAZIONI

Le registrazioni contabili delle transazioni avvengono in forma automatica senza la digitazione di voci contabili da parte dell'operatore.

All'interno di ogni funzionalità è possibile effettuare le contabilizzazioni nelle diverse tipologie di conto della clientela (ad es. conto in divisa, conto finanziamento, conto transitorio, conto Euro, etc.) e delle banche (ad es. conto Nostro/Vostro/Reciproco, TARGET2, EBA, CLS, etc.).

BENEFITS

La caratterizzazione tecnologica della Suite consente un time-to-market molto veloce nell'offerta di nuovi prodotti alla clientela consentendo alla Banca un vantaggio competitivo rispetto alle altre Banche competitor.

Inoltre, l'apertura verso i Canali Digitali (Internet/Mobile) consente di indirizzare l'offerta di prodotti e servizi nella direzione di Banca digitale senza penalizzare i canali tradizionali rappresentati dalla rete e dagli uffici della Banca. Il sistema garantisce un'efficace sinergia operativa ed organizzativa tesa ad un miglioramento del servizio alla clientela, alla riduzione di rischi operativi, al migliore utilizzo delle risorse e, infine, ad una sensibile riduzione dei costi.

TECHNOLOGY

La Suite viene offerta in due versioni:

- la Versione legacy (Mainframe): basata su tecnologia Java per il Presentation e Cobol/CICS/DB2 per le restanti componenti;
- la nuova Versione Server (anche in Cloud): basata su tecnologia Java.

Entrambe le versioni offrono un tool di Business Process Management, per la configurazione dei processi.

Viene garantita l'erogazione di tutti i prodotti attraverso i diversi canali:

- Filiali (web application intranet);
- Internet attraverso Web Services oppure Portale dedicato;
- Mobile;
- Altri.

Sono previste le integrazioni con i moderni strumenti di Banca Digitale, come la dematerializzazione dei documenti e l'uso della firma digitale.

4 REPAIR & RECONCILIATION I-QUICK

Categorie: Estero

Proprietario: Enterprise

Il Prodotto 4 Repair & Reconciliation I-Quick permette il monitoraggio, la gestione, la riconciliazione della movimentazione con i messaggi SWIFT nonché la corretta esecuzione e contabilizzazione delle operazioni effettuate dalla banca nell'area Forex and Money Market.

Esso è in grado di gestire e semplificare le attività di riconciliazione di tre diversi comparti attraverso i seguenti applicativi:

- Modulo Riconciliazione RTGS/EBA;
- Modulo Riconciliazione conti NOSTRO/RECIPROCO;
- Modulo Riconciliazione Forex & Money Market (MT3xx).

Offre un supporto nativo di Integrazione sia verso gli Applicativi SWIFT, che verso i Sistemi Legacy con una logica di accoppiamento altamente parametrizzabile, intuitiva e di facile utilizzo.

I reports e gli inquiry disponibili rendono il Prodotto 4 Repair & Reconciliation I-Quick essenziale per il governo di questi sistemi di controllo.

MODULO RICONCILIAZIONE RTGS/EBA

Le disposizioni di pagamento in Euro possono utilizzare, oltre al tradizionale canale del Correspondent Banking, diversi sistemi di pagamento e regolamento quali:

- TARGET2: il sistema di regolamento lordo delle Banche Centrali Europee;
- EBA STEP2: per l'eleborazione dei bulk payments in Euro.

Il Modulo RTGS/EBA si cala nello scenario suddetto e permette agevolmente di monitorare le disposizioni di pagamento e riconciliare in

maniera completamente automatica le stesse con le relative coperture.

Questo facilita l'operatività in quanto in un contesto così variegato diventa complesso, in caso di ricezione di un ordine di pagamento con copertura tramite altra banca, poter prevedere attraverso quale sistema di regolamento verranno ricevuti i fondi. Il modulo RTGS/EBA del Prodotto 4 Repair & Reconciliation I-Quick risolve in questo modo:

- La problematica contabile, legata alla giusta attribuzione del conto da addebitare, e quindi di collegamento con le procedure depositarie dei diversi sistemi di pagamento;
- La problematica di liquidità, legata alla gestione dei flussi in entrata e in uscita.

Esso, infatti, consente di:

- Verificare l'effettiva ricezione dei messaggi di copertura (da qualunque canale questi provengano);
- Abbinare automaticamente ed in tempo reale il messaggio di copertura con il relativo messaggio di pagamento (tipicamente pervenuto sotto forma di MT103 o MT400);
- Produrre l'input contabile che provvede a movimentare i conti effettivamente mossi dai messaggi ricevuti e da quelli prodotti;
- Effettuare in automatico le quadrature dei conti movimentati dalla messaggistica in entrata e in uscita.

In real-time la procedura gestisce:

- I messaggi MT103/MT202/MT400/MT910 pervenuti tramite rete SWIFT;
- Tutti i Messaggi TARGET o BIREL inviati e ricevuti;
- Le partite di Conto Attesa accese a seguito di contabilizzazione di disposizioni di pagamento con copertura;

- I conti transitori movimentati dalla Procedura Estero in seguito alla ricezione e all'invio di messaggi TARGET.

MODULO RICONCILIAZIONE DEI CONTI NOSTRO/RECIPROCO

Il Modulo relativo alla riconciliazione dei Conti garantisce un'elevata automazione nell'operazione di spunta, abbinando in modo automatico gli estratti conto (in formato SWIFT MT950 o cartaceo) che arrivano dalle Banche presso le quali si intrattengono i rapporti di conto, con le registrazioni contabili eseguite sui conti stessi.

Esso si articola in diverse fasi tra le quali:

- Alimentazione e Caricamento Dati;
- Abbinamenti Automatici sulla base di diverse tipologie di algoritmi con status intermedi di proposta;
- Gestione di Parametri;
- Gestione degli Estratti Conto e dei Movimenti;
- Gestione di Abbinamenti/Ripristini manuali;
- Gestione di Abbinamenti per Differenza.

Sono disponibili anche funzionalità di Liste di Monitoring e Supporto quali ad esempio:

- Lista Movimenti Abbinati;
- Lista Movimenti Proposti per Abbinamento;
- Lista Movimenti Sospesi;
- Stampa Parametri;
- Altri.

MODULO RICONCILIAZIONE FOREX & MONEY MARKET (MT3XX)

Il Modulo ha lo scopo di effettuare il controllo della corretta esecuzione e contabilizzazione dei Contratti "Forex & Money Market" effettuati dalla Banca.

Le componenti operative sulle qua-

li si basa l'infrastruttura tecnologica sono:

- Messaggi SWIFT in arrivo;
- Messaggi SWIFT in partenza.

Attraverso procedure automatiche di abbinamento, vengono riconciliati i Messaggi SWIFT prodotti dalla Banca ed i Messaggi SWIFT pervenuti dalle altre Banche.

Le tipologie di Messaggi SWIFT trattate sono principalmente MT300, MT320 e MT330.

Sono previsti Cockpit per il monitoraggio degli abbinamenti effettuati ed il completamento di quelli proposti.

Vengono prodotti dei report di verifica per facilitare l'eventuale correzione manuale delle situazioni ambigue.

BENEFITS

I software di riconciliazione sono degli strumenti di Audit realizzati con lo scopo di soddisfare le seguenti principali esigenze:

- Facilitare l'integrazione con le diverse tipologie di flussi;
- Semplificare e velocizzare il lavoro giornaliero;
- Controllare l'operatività bancaria in modo semplice ed efficace;
- Offrire degli strumenti altamente parametrizzabili e adattabili agli specifici bisogni.

Questo permette di avere benefici rilevanti, grazie soprattutto all'incremento del livello di automazione, che consente di:

- Permettere l'importazione e la riconciliazione contemporanea di diverse componenti;
- Ridurre i costi operativi grazie al limitato numero del personale specializzato necessario;
- Gestire e risolvere eccezioni in un framework completamente verificabile, con emissione di una reportistica facile e comprensibile.

TECHNOLOGY

Il prodotto 4 Repair & Reconciliation I-Quick viene offerto completamente indipendente da piattaforma e database. Vengono messi a disposizione strumenti e servizi di link per consentire una completa integrazione nelle applicazioni di Core Banking della Banca.

Il prodotto, al fine di garantire alla Banca una propria scelta autonoma in linea con il sistema informativo ospite, viene offerto nella seguente versione:

- Mainframe, basata su tecnologia Java per il Presentation e Cobol/CICS/DB2 per le restanti componenti business

La soluzione è Object-Oriented e dotata di "Business Process Management".

4 SITAS SUITE – SHAREHOLDERS

Categorie: [Segreteria](#) | [Libro Soci](#)

Proprietario: Enterprise

4 SITAS Suite - Shareholders è il Prodotto che consente ad un'Emittente la gestione dei Soci.

Il prodotto presenta caratteristiche di rilievo:

- Multi Banca/Company, Multilingua (Operatore/Cliente della Banca);
- Disponibilità H24 – 7x7;
- Profilatura degli Utenti e Menù dedicato;
- Help online a livello di funzione, campo ed errore;
- Costruzione Modulare realizzata ad oggetti;
- Architettura flessibile e service oriented (SOA);
- Uniformità del layout via Web Browser;
- Adattabilità dell'interfaccia grafica (Colori, Stili, etc.);
- Configurabilità dei Menù e delle Funzioni;

- Funzionalità online indipendenti dalle fasi batch.

MODULO "SOCI"

Il modulo Soci permette di gestire, in modo completo, i dati dell'Emittente, i dati dei Soci, il deposito delle Azioni presso i Gestori Accentrati, le informazioni derivanti dagli Eventi Societari (Dividendi e Operazioni Sociali).

Le diverse funzioni disponibili permettono di:

- Gestire le informazioni relative al Socio/Azionista, alle Annotazioni a Libro Soci, alla Cessazione del Socio, richiedere iscrizione a Libro Soci a fronte di documenti di possesso azionario;
- Emettere un Certificato rappresentativo di Azioni che compongono il Capitale Sociale;
- Gestire le operazioni sui Soci con azioni in deposito al Gestore Accentrato, tra cui il trasferimento azionario per compravendita, la segnalazione della variazione del possesso azionario, i vincoli e le operazioni in dettaglio che integrano la gestione dei flussi FIS/CPA per le operazioni dell'Assemblea, dei Dividendi e delle Operazioni Sociali;
- Inserire le Certificazioni di possesso pervenute per la partecipazione alla Assemblea dei Soci;
- Visualizzare le informazioni registrate grazie ad una serie di inquiry predisposta allo scopo.

Sono inoltre presenti dei processi automatici che permettono di gestire l'elaborazione, il controllo e la correzione dell'inserimento delle nuove Anagrafiche dei Soci pervenute tramite i Flussi FIS/CPA.

L'Utente può richiedere direttamente tramite apposite funzioni l'esecuzione estemporanea di fasi elaborative, la produzione di reports e

la relativa visualizzazione in formato PDF. Questo consente di elevare il livello di autonomia degli utenti, fornendo loro le informazioni richieste in un formato che consenta facili ricerche e la possibilità di stampare il documento parzialmente o totalmente.

BENEFITS

Il prodotto, grazie alle sue caratteristiche generali, ed alla sua adattabilità a diversi modelli organizzativi, è in grado di fornire benefici nella gestione di tutti gli adempimenti previsti per le Banche o le Aziende che lo adottano.

Il Prodotto è:

- Immediato: le funzioni sono di tipo interattivo ed operano in real-time;
- Parametrico: tutte le variabili del sistema sono contenute nella base dati e sono aggiornabili direttamente dall'Utente;
- Modulare: si possono installare nel tempo le funzioni che soddisfano le esigenze del cliente e le eventuali modifiche normative;
- Sicuro: è integrabile con i Sistemi di Single Sign-On della Banca/Azienda;
- Facile da usare: l'interfaccia utente è chiara ed intuitiva;
- Affidabile: tutte le operazioni effettuate sono codificate e memorizzate in un data base storico consultabile on-line;
- Flessibile: opera in funzione della numerosità dei Soci.

TECHNOLOGY

La piattaforma tecnologica su cui si basa il Prodotto è la seguente:

- Linguaggio: Java (Java EE);
- Application Server: Websphere, Jboss, Weblogic o qualsiasi altro application server compatibile JEE;
- Database: Oracle, DB2, SQL Server o altri compatibili JDBC;

- Architettura: Servizi (SOA);
- Integrazioni: MQ, servizi SOAP e REST, API, connettori, etc.;
- SDK/API;
- Disponibile per sviluppi e personalizzazioni.

4 SITAS SUITE – MEETINGS & INTERNET VOTING

Categorie: [Segreteria](#) | [Libro soci](#)

Proprietario: Enterprise

4 SITAS Suite - Meetings & Internet Voting è il Prodotto che consente ad un'Emittente la gestione delle Assemblee, includendo la possibilità di votare via Internet.

Il prodotto presenta caratteristiche di rilievo:

- Multi Banca/Company, Multilingua (Operatore/Cliente della Banca);
- Disponibilità H24 – 7x7;
- Profilatura degli Utenti e Menù dedicato;
- Help online a livello di funzione, campo ed errore;
- Costruzione Modulare realizzata ad oggetti;
- Architettura flessibile e service oriented (SOA);
- Uniformità del layout via Web Browser;
- Adattabilità dell'interfaccia grafica (Colori, Stili, etc.);
- Configurabilità dei Menù e delle Funzioni;
- Funzionalità online indipendenti dalle fasi batch.

MODULO "ASSEMBLEE" – Physical Site

Il modulo Assemblee consente di effettuare la gestione delle Assemblee e delle Votazioni.

Sono disponibili tutte le funzionalità operative dedicate specificamente al mondo delle assemblee:

- Definizione dell'Assemblea;

- Gestione dell'ordine del giorno;
- Censimento liste cariche sociali;
- Apertura e chiusura assemblea;
- Partecipazione ad assemblea;
- Registrazione ospiti;
- Presentazione titoli per partecipazione assemblea;
- Uscite/rientri;
- Apertura votazione punto O.D.G.;
- Scrutinio votazioni no cariche sociali;
- Scrutinio votazioni cariche sociali;
- Storno votazione O.D.G.;
- Chiusura votazione punto O.D.G.

È corredato da una serie di Inquiry e Report che consentono di avere online la disponibilità di tutte le informazioni.

È garantito l'aggiornamento del Modulo Soci con le informazioni assembleari e quelle relative alla movimentazione per il "Libro Soci".

MODULO "VOTO A DISTANZA" (Internet & Mobile)

Il modulo Voto a distanza permette di votare attraverso un Portale Internet ed una App-Mobile dedicata, oppure integrando i propri servizi nei sistemi in uso da parte della Banca/Azienda.

Il Modulo è conforme al quadro normativo attualmente vigente, disciplinato nel T.U.F. art 127 e nel Regolamento emittenti n. 11971.

Il Modulo è nativamente integrato con il "Modulo ASSEMBLEE" ed è integrabile con altre soluzioni.

Nel novero delle principali funzionalità, possiamo asserire che:

- Consente di verificare gli avvenimenti diritto al voto, impedendo la possibilità del doppio voto, indifferentemente che questo venga esercitato in Assemblea o da remoto;
- Consente la Votazione dei punti all'ordine del giorno previsti in

Assemblea (Cariche Sociali, votazioni di Lista, etc.);

- Fornisce una ricevuta di Voto che può essere conservata e/o stampata in ogni momento;
- Consente l'inoltro di SMS dell'avvenuta votazione al numero di cellulare presente nei dati anagrafici;
- Consente di consultare l'esito delle votazioni durante lo svolgimento dell'Assemblea.

BENEFITS

Il prodotto, grazie alle sue caratteristiche generali, ed alla sua adattabilità a diversi modelli organizzativi, è in grado di fornire benefici nella gestione di tutti gli adempimenti previsti per le Banche o le Aziende che lo adottano.

Il Prodotto è:

- **Immediato:** le funzioni sono di tipo interattivo ed operano in real-time;
- **Parametrico:** tutte le variabili del sistema sono contenute nella base dati e sono aggiornabili direttamente dall'Utente;
- **Modulare:** si possono installare nel tempo le funzioni che soddisfano le esigenze del cliente e le eventuali modifiche normative;
- **Sicuro:** è integrabile con i Sistemi di Single Sign-On della Banca/Azienda;
- **Facile da usare:** l'interfaccia utente è chiara ed intuitiva;
- **Affidabile:** tutte le operazioni effettuate sono codificate e memorizzate in un data base storico consultabile on-line;
- **Flessibile:** opera in funzione della numerosità dei Soci.

TECHNOLOGY

La piattaforma tecnologica su cui si basa il Prodotto è la seguente:

- Linguaggio: Java (Java EE);
- Application Server: Websphere, Jboss, Weblogic o qualsiasi altro

application server compatibile JEE;

- Database: Oracle, DB2, SQL Server o altri compatibili JDBC;
- Architettura: Servizi (SOA);
- Integrazioni: MQ, servizi SOAP e REST, API, connettori...;
- SDK/API;
- Disponibile per sviluppi e personalizzazioni.

Servizi

Consulenze Organizzative

L'Area "Organizzazione" si modella sulle singole esigenze espresse dalla banca e formula piani di intervento ad hoc.

Essi vengono strutturati sulla base delle seguenti fasi:

- **Intervento:** è la fase di supporto all'applicazione del piano di revisione organizzativa. Si affianca, di norma, alle risorse aziendali e verifica lo stato di avanzamento delle attività di revisione organizzativa.
- **Verifica dei risultati conseguiti:** è la fase di supporto all'applicazione del piano di revisione organizzativa. Si affianca, di norma, alle risorse aziendali e segue l'iter temporale sullo stato di avanzamento degli interventi ipotizzati.
- **Si conclude con il report di "Verifica dei Risultati Conseguiti".**

Consulenze Tecniche

L'Area "Consulenze Tecniche" è a corredo delle altre attività presenti in azienda.

Viene utilizzata da alcune Banche

clienti per sopperire a "picchi di attività" non altrimenti gestibili con la normale struttura tecnica interna.

Ha a disposizione, in base alle esigenze del cliente, specialisti EDP sia in ambiente Dipartimentale che in ambiente Main-Frame.

Gli skill utilizzabili sono scalati su quattro diversi livelli di figure professionali quali programmatore, programmatore esperto, analista programmatore, analista.

Anche sui primi livelli la cura della selezione e la formazione interna è indirizzata ad assicurare elevati standard di qualità.

Consulenze su Segnalazioni agli Organi Centrali

L'Area "Segnalazioni agli Organi Centrali" è composta da Risorse Bancarie che hanno maturato notevoli esperienze sui flussi di alimentazione delle diverse applicazioni settoriali verso le Procedure P.U.M.A.2 presenti presso le banche (SISBA, SECETI).

I nostri specialisti possono aiutare e/o guidare team di lavoro sullo specifico argomento oppure seguire le fasi di alimentazione di settori specialistici.

Hanno elaborato metodologie sperimentate per le attività di "Controllo e Quadratura dei Flussi".

È possibile effettuare interventi anche sulle altre tipologie di "Segnalazioni verso gli Organi Centrali", con particolare riferimento alle Segnalazioni di Antiriciclaggio e Usura.

Formazione

L'Area "Formazione Risorse Umane"

effettua corsi di "Education" sia per la componente bancaria, che per la parte tecnica.

Risulta specializzata in due comparti d'intervento:

- **Bancario:** Sistemi di Pagamento, Divise Estere e Segnalazioni agli Organi Centrali.

Permette di effettuare la formazione del personale che deve essere inserito nel settore dei pagamenti in genere e delle divise estere.

I Corsi sono strutturati sulle diverse tipologie di operazioni, le quali sono state raggruppate in "Famiglie di Funzioni".

La formazione può essere supportata da strumenti informatici che aiutino a "sedimentare" la materia.

Si possono svolgere sia presso il site del cliente che presso la struttura della nostra azienda.

- **Tecnico:** Ambienti Distribuiti. Consentono di aiutare l'inserimento di nuovi assunti e/o risorse con diverso skill negli ambienti distribuiti.

Possono essere indirizzati alle diverse figure (sistemista, esperto di rete, data-base administrator, analista, analista-programmatore, programmatore).

Possono essere svolti sia presso il site del cliente che presso la struttura della nostra azienda.

Gestione Outsourcing - Application Management

L'Outsourcing di Sistemi Applicativi ha come principali obiettivi quelli di:

1. Ottenere un livello di servizio ottimale;

2. Ottenere adeguamenti tempestivi e variazioni repentine;

3. Evitare dispersione delle conoscenze dovute al Turnover del personale;

4. Limitare i costi del personale interno;

5. Standardizzare il prodotto ed allinearli, con l'installazione delle release, all'evoluzione tecnologica, normativa ed evolutiva.

Il raggiungimento di tali obiettivi, naturalmente, comporta una ottimizzazione del rapporto costo/risultato:

- attività ripetitive a bassa valenza strategica affidate all'esterno;
- taglio dei costi grazie alle economie di scala possibili ad un fornitore specializzato;
- risorse e professionalità del committente concentrate in aree ed attività più remunerative.

Enterprise è impegnata a svolgere le attività connesse al raggiungimento dell'obiettivo del servizio, operando secondo i tempi e la pianificazione stabiliti e concordati con i committenti.

Le pianificazioni in questione terranno conto delle eventuali attività di sviluppo del sistema informativo del committente che impattino nell'area oggetto dei contratti.

Gestione Help Desk in remoto

La comunicazione, però, avviene anche a distanza: una volta realizzata la soluzione, i consulenti ritornano nelle sedi di Enterprise e operano a

distanza, rimanendo sempre in contatto e a disposizione delle banche clienti.

Le soluzioni della software house, infatti, sono dotate di una serie di servizi di assistenza, tra cui un help desk con tecnologia Unified-Messaging e un portale dedicato alla clientela, che, utilizzando un normale browser, permette di gestire tutte le richieste di informazione o supporto.

Questa azienda è presente anche nella guida online



NON SI È MAI TROPPO GRANDI PER AVERE LA TESTA TRA LE NUVOLE!



L'idea che applicazioni e servizi critici, demandati alla gestione di milioni di dati e istruzioni, siano esclusivo appannaggio di "grandi" sistemi on-premises è ormai superata da diverse esperienze di successo *cross-industry*.

In particolare, nei prossimi anni l'industria dei servizi bancari si troverà ad affrontare cambiamenti molto significativi, sostenuti e indirizzati da esigenze sia business che IT.

Non esiste una strategia di modernizzazione e migrazione al Cloud valida in assoluto e per tutte le stagioni, per questo è fondamentale individuare quella corretta, agendo secondo un principio di progressività e passando attraverso la valutazione ponderata degli scopi, del perimetro applicativo, degli effetti attesi, dei costi, dei rischi e degli impatti sull'intero sistema.

La priorità di modernizzazione e migrazione al Cloud va data a quelle applicazioni che, stando al loro *as-is*, rappresentano un ostacolo per il *digital business*

Headquarters

Enterprise S.p.A
Viale Egeo, 55/57
00144 Rome - Italy
Ph. +39 06 523891
enterprise@ent4bank.it

Branches

Turin
Corso Ferrucci, 77/10
10138 Turin - Italy

Milan
Corso di Porta Vittoria, 18
20122 Milan - Italy

ent4bank.it

Kline: FinTech by default, Innovation by design

PARTNER IDEALE PER LA TRASFORMAZIONE DIGITALE DELL' ASSET & WEALTH MANAGEMENT, KLINE PROPONE A TUTTI GLI ATTORI DEL MERCATO SOLUZIONI AVANZATE, PERSONALIZZATE E MODULABILI CHE GUARDANO AL FUTURO E FANNO LEVA SU COMPETENZE ED ESPERIENZE SPECIALISTICHE, UNICHE IN ITALIA

Kline è la società dell'ecosistema Re-Active – Gruppo AlmavivA, specializzata nello sviluppo di piattaforme applicative per l'operatività Front-to-Back dell'industria del risparmio gestito: Sim, Sgr, Private Banks e Fiduciarie. Le consolidate conoscenze ed esperienze maturate nel settore, rendono Kline il partner ideale con cui digitalizzare l'operatività tradizionale e implementare quella più innovativa, secondo il modello WealthTech.

«Anche nell'ultimo anno il settore del Wealth Management ha continuato a vivere una profonda trasformazione, che ne sta ridisegnando i modelli di business. Per rispondere a una domanda di servizi sempre più evoluta e diversificata, disporre di strumenti digitali è una leva strategica per incrementare la competitività, ottimizzare la struttura dei costi e offrire sia all'intermediario che al cliente finale la migliore soluzione con prodotti tecnologicamente avanzati – commenta Stefano Limonta, Direttore Operativo di Kline. La

I NUMERI

Più di 80 clienti tra Sim, Sgr, Banche Private, Intermediari Finanziari, Società Fiduciarie, Banche Estere Sicav, Family Office, Brokers e Società Private Equity.

Presenti su 6 Mercati esteri (Svizzera, UK, Germania, Malta, Georgia e Portogallo).

Più di 100 specialisti professionisti del settore.

Più di 300 mld € di AuM analizzati dalla tecnologia.

Più del 65% del totale della massa fiduciaria amministrata in Italia.



Stefano
Limonta,
Direttore
Operativo
Kline

nostra azienda offre soluzioni complete e modulari che rispondono con tempestività alle specifiche esigenze del cliente, piattaforme informatiche proprietarie e una vasta gamma di servizi per accompagnare i player dell'ecosistema nei processi di crescita e di trasformazione».

Vent'anni di esperienza nel risparmio gestito

Kline è una realtà con esperienza ventennale nel mercato del risparmio gestito e grazie alle qualificate competenze tecnologiche e regolamentari, all'approccio consulenziale e alle soluzioni che efficientano l'operatività, si posiziona sul mercato con altissimi livelli di client retention e con le risorse per ampliare la propria presenza sia sul mercato italiano che estero.

In sinergia con ReActive e con le altre realtà del Gruppo AlmavivA, Kline accompagna l'evoluzione e la crescita di: Sim, Sgr, Private Banking, Fiduciarie e nuovi operatori (FinTech, WealthTech e RegTech).

Le iniziative sul mercato

Tra le iniziative Kline di maggior rilievo e innovazione con una forte capacità di anticipare il mercato:

- l'avvio del progetto di sviluppo di un framework proprietario di tipo "Open Finance", che permette di creare applicazioni "low-code" in modo visuale, user-

friendly e controllate, con un approccio Just-in-Time per garantire una fruibilità in tempi rapidi e con un notevole abbassamento del know-how tecnico-tecnologico richiesto dagli utenti, utilizzando tecnologie open, modulabili, cloud-based, API-first;

- l'erogazione delle piattaforme di Wealth Management e/o di singole funzionalità in modalità SaaS, personalizzabili in modo autonomo anche dai singoli clienti, per adattare alle specifiche esigenze di business;
- il lancio delle soluzioni di creazione e gestione di Marketplace per la negoziazione di Digital Assets di tutte le tipologie in ambito regolamentato e non: di capitale, di debito e ibridi (es. NFT, Security Token) rappresentativi di asset reali o finanziari, a vantaggio di investitori, aziende e community emittenti abilitati dalla tecnologia DLT e le interazioni con blockchain pubbliche o "permissioned";
- lo sviluppo di soluzioni che sfruttano i motori di Artificial Intelligence (AI) e Machine Learning (ML) per rivoluzionare i processi antiriciclaggio KYC e Transaction Monitoring nel settore finanziario.



KLINE Srl
Via G. Puccini 5
20121 Milano
Tel. 030 553131
info@kline.it
www.kline.it

Software

ANTANA – Front-to-Back Financial Platform

Categorie: [WM, Reti e Private](#) | [Gestione SIM](#) | [Antiriciclaggio](#) | [Gestione patrimonio mobiliare](#) | [Finanza](#) | [Informazioni finanziarie](#) | [Consulenza Finanziaria](#)

Proprietario: Kline - AlmavivA

Antana è una piattaforma per il Wealth Management, pensata per banche, private bank, reti di promotori finanziari, Sgr, Sim e family office. Supporta tutti gli ambiti amministrativi, regolamentari, normativi e fiscali del Testo Unico della Finanza, tra cui onboarding clienti, raccolta e trasmissione ordini, negoziazione, gestione di portafogli di investimento individuali e collettivi, collocamento, consulenza finanziaria e rendicontazione. La piattaforma è modulare e adattabile al contesto e all'organizzazione dell'intermediario, garantendo scalabilità e integrazione. È multi-divisa, multi-mercato e multi-strumento, ideale anche per realtà internazionali. Offre funzionalità avanzate, come l'integrazione con strumenti di Office Automation, facile gestione dei dati, importazione ed esportazione su altre applicazioni e soluzioni di reporting flessibile.

La piattaforma offre soluzioni integrate di:

- Fiscalità e Tax management;
- Segnalazioni di Vigilanza;
- AML;
- Contabilità Generale e Sezionale;
- Fatturazione attiva e passiva;
- Investment advisory;
- Suitability assessment (personal & UCITS);
- Discretionary & Model portfolio;
- Order management (Sphera).

ARM - Asset Allocation & Risk Management

Categorie: [Portafoglio](#) | [Finanza](#) | [Gestione patrimonio mobiliare](#) | [Controllo del rischio](#)

Proprietario: Kline - AlmavivA

ARM è una Suite di analisi rischio-rendimento che supporta il processo decisionale e il monitoraggio delle performance e dei rischi del portafoglio attraverso analisi quantitative. La soluzione si presenta come un potente strumento per l'analisi del rischio e delle performance del portafoglio, offrendo funzionalità avanzate e un'ampia gamma di indicatori di valutazione. Utilizza modelli economico-finanziari, dati globali da information providers e calcoli di performance attribution (TWR, MWR). Le tecniche di calcolo comprendono Var Calculation, Portfolio selection, regressioni lineari, what-if simulation e backtesting. Sofisticati strumenti di "proxy" completano le serie storiche di prezzi, tassi e cambi. Gestisce i controlli di adeguatezza e i limiti di por-

tafoglio ex ante ed ex post, consentendo analisi di portafogli singoli o aggregati e definendo insieme di portafogli compositi. Calcola oltre 30 indicatori di rischio per strumenti e portafogli (ad es. Beta, Sharpe, Treynor, Omega, Duration, Convexity, etc.). La Suite supporta l'operatività in derivati con soluzioni di calcolo e librerie dedicate per: superfici di volatilità, fair value, indicatori di rischio (Delta, Gamma, Theta, Vega, leverage), simulazioni e calcoli dei margini di variazione e iniziali e valorizzazione dei derivati. ARM utilizza avanzati algoritmi che sfruttano la potenza di calcolo delle GPU riducendo il tempo di latenza del sistema a microsecondi. Consente di creare report personalizzati utilizzando template in formato HTML e CSS e si interfaccia con diverse soluzioni di Info Providing come Bloomberg, Six Financial Telekurs, Reuters.

SPHERA - Order Management System

Categorie: [Portafoglio](#) | [Finanza](#) | [Gestione SIM](#) | [Finanza](#)

Proprietario: Kline - AlmavivA

Sphera è una piattaforma completa di Order Management e di interconnessione a mercati e broker. Si integra con API, Trading Systems, FIX, Data Providers, e Trading Stations. La soluzione è multi-strumento, multi-mercato e multi-divisa, ideale per realtà internazionalizzate. Esegue controlli pre-trade in tempo reale (liquidità, scoperti, leva) e calcola i margini per derivati. Valorizza le posizioni in tempo reale e gestisce regole di order routing e ordini condizionali. SpheraNet è una rete privata di connessione tra più installazioni e controparti, per scambio di ordini o informazioni. SpheraHub consente la connessione con broker e Trading Stations senza installare Sphera sui sistemi dell'intermediario. Sphera offre soluzioni avanzate per traders sofisticati, come viste "Fastbook" e Multibook, personalizzazione dei book e invio di ordini e ricezione informativa di mercato tramite Excel. Fornisce chart per analisi tecniche, possibilità di piazzare ordini direttamente dal book e controllo real-time di appropriatezza, liquidità, posizioni short e altre verifiche configurabili. La piattaforma garantisce elevate performance nell'inoltro ordini e una vasta gamma di funzionalità per traders professionisti.

Welcome - soluzione innovativa e completa per le società fiduciarie

Categorie: [WM, Reti e Private](#) | [Antiriciclaggio](#) | [Gestione patrimonio mobiliare](#) | [Informazioni finanziarie](#)

Proprietario: Kline - AlmavivA

La piattaforma applicativa Welcome è stata sviluppata per supportare le società fiduciarie in diverse esigenze chiave. Ciò include l'adattamento ai cambiamenti nel modello di business e nelle tipologie di

servizi offerti, con un'enfasi sulla flessibilità, robustezza e adattabilità alle evoluzioni normative e processuali. Inoltre, si concentra sulla revisione dei processi di vendita e fruizione, migliorando l'interazione con attori come banche, professionisti, promotori e clienti. La piattaforma si propone di automatizzare e controllare meglio i processi, rispondendo alle richieste di supervisione delle fiduciarie.

L'architettura della soluzione Welcome si basa su tre principi fondamentali:

- **Processi:** L'applicazione guida gli utenti attraverso i processi aziendali, assicurando il corretto passaggio da una fase all'altra;
- **Entità:** Ciascun processo si basa su entità informative nel modello dati delle fiduciarie. La gestione di queste entità è affidata a un Master Data Manager (MDM);
- **Servizi:** I processi e il MDM utilizzano fornitori di servizi specializzati per logiche, calcoli o algoritmi specifici.

La piattaforma Welcome è modulare e copre una vasta gamma di processi operativi legati all'amministrazione dei beni sotto il mandato fiduciario e agli adempimenti normativi. Tra i principali moduli ci sono:

- Gestione dell'anagrafica clienti, rapporti e altre controparti;
- Verifica dell'antiriciclaggio (KYC) e analisi di attività sospette;
- Gestione degli strumenti finanziari, inclusa la quotazione e la gestione dei cambi;
- Amministrazione delle istruzioni e delle disposizioni dei clienti;
- Gestione contabile dei fiducianti e riconciliazione dei saldi;
- Calcolo delle masse amministrate;
- Tariffari e commissioni fiduciarie;
- Integrazione con il modulo fiscale WoT (Wheel of Tax) per adempimenti fiscali;
- Hub per segnalazioni regolamentari come AUI, FATCA, CRS, etc.;
- Gestione di piani di azionariato diffuso e stock option;
- Tabelle parametriche, gestione della privacy e della profilazione;
- Reporting clienti e report interni di controllo;
- Portale fiduciario per l'onboarding digitale.

WoT – Wheel of Tax

Categorie: [Fiscalità](#)

Proprietario: Kline - AlmavivA

La suite WoT (Wheel of Tax) di Kline è una soluzione fiscale rivolta a istituti finanziari e banche, italiane ed estere. Questo modulo centralizzato aiuta i sostituti d'imposta a soddisfare una vasta gamma di adempimenti fiscali. Questi includono il Capital Gain, tassazione dei dividendi, calcoli delle imposte di bollo, compilazione dei quadri del Modello 770, e molti altri. WoT è progettato per l'integrazione semplice nei sistemi

bancari, consentendo l'elaborazione in tempo reale o in batch. La suite è modulare e comprende:

- Input management system (IMS) per gestire i package informativi di input;
- Capital Gain: Tassazione dei Redditi Diversi per clienti in regime amministrato, determinazione delle partecipazioni qualificate e imposte per soggetti non residenti;
- Capital Income Fondi: Tassazione dei Redditi di capitale da Fondi di diritto estero e italiano;
- Dichiarativo: Tassazione dei prodotti finanziari per clienti in regime di dichiarazione, con compilazione del modello REDDITI PF e calcolo IVAFE;
- Regime Gestito: Tassazione dei Redditi Diversi - Capital Gain per clienti in regime gestito;
- Conto Unico: Tassazione dei Redditi di Capitale - Conto Unico con calcolo cedole, interessi impliciti ed espliciti;
- Polizze: Tassazione Riscatto Polizze estere e calcolo dell'IVCA, bollo ordinario e speciale in fase di riscatto polizze estere;
- Dividendi: Tassazione Dividendi Esteri Italia;
- Interessi c/c: Tassazione degli Interessi su c/c e depositi esteri, prestito titoli e interessi passivi finanziamenti;
- Bollo ordinario e speciale: Tassazione Bollo ordinario e Bollo speciale su strumenti finanziari e attività scadute;
- Segnalazioni 770: Segnalazioni Modello 770 con produzione di evidenze e flussi telematici;
- Reportistica e Certificazioni fiscali al Cliente: Prelievi/reintegrazioni/trasferimenti, Vendite in regime dichiarativo/partecipazioni qualificate, Redditi da Fondi non armonizzati, Certificazioni minusvalenze;
- Tributi: Versamento imposte all'Erario (modello F24) e addebito/accredito in c/c.

Portfolio Aggregation e Business Analysis

Categorie: [Big Data e Analytics](#) | [WM, Reti e Private](#) | [Portafoglio](#) | [Consulenza Finanziaria](#)

Proprietario: Kline - Almaviva

Il modulo di Portfolio Aggregation e Business Analysis - realizzato su un framework di business intelligence flessibile, dinamico, "easy-to-use" - è uno strumento a valore aggiunto per l'analisi dei dati, la loro sintesi a diversi livelli e la navigazione attraverso azioni di filtro e drill down. I dati rappresentati sotto forma grafica (torte, istogrammi, linee) e tabellare e possono essere esportati in diversi formati (report o spreadsheet). Le rappresentazioni dei dati, con o senza profondità storica, possono essere rivolte al business management degli intermediari (o alle strutture di audit e controllo) e anche direttamente alla propria clientela (o ai propri gestori e family office) con la possibilità di avere una visione interattiva della propria posizione patrimoniale aggregata, ad esempio a livello di gruppo familiare presso diversi intermediari/istituti.

Marketplace di Asset Digitali

Categorie: [Portafoglio](#) | [Finanza](#) | [Blockchain](#)

Proprietario: Kline - Almaviva

Kline dispone di piattaforme per la creazione e gestione di Marketplace di Asset Digitali (NFT, Token, stablecoins), che integrano soluzioni per il matching e l'execution degli ordini su asset finanziari e digitali con la tecnologia DLT. La blockchain sottostante, che garantisce sicurezza, immutabilità e trasparenza delle transazioni può essere pubblica, privata o di tipo ibrido. È possibile integrare servizi/funzioni di: DeFi, Staking, Lending and Borrowing, Notarizzazione, Tokenizzazione e Crowdfunding. Le piattaforme sono nativamente progettate per adempiere agli obblighi regolamentari imposti dal legislatore o dal regolatore.

Gestione documentale

Categorie: [Documentazione e gestione archiviazione](#) | [Firma digitale](#)

Proprietario: Kline - Almaviva

Kline offre un'ampia gamma di soluzioni di gestione documentale costituite da componenti auto consistenti, inclusi prodotti e servizi professionali. Questi componenti sono particolarmente preziosi quando si integrano nel framework completo del ciclo di vita del documento. Le funzionalità comprendono l'acquisizione e l'archiviazione di documenti elettronici di vario tipo da diverse fonti, la definizione di classi documentali per la profilazione e la classificazione, la ricerca tramite strumenti standard o viste personalizzabili e l'uso di un motore di OCR integrato per ricerche full-text. Inoltre, la piattaforma supporta Firma Digitale, Marca Temporale e Conservazione a norma tramite partner certificati AGID. Tra le altre funzionalità, vi è la possibilità di attivare un protocollo interno o il Protocollo PA, il riconoscimento e la stampa di Barcode o QRcode e l'acquisizione massiva di documenti tramite Barcode.

Soluzioni Integrate di Intelligenza Artificiale (AI) e Machine Learning (ML) nei processi AML

Categorie: [Antiriciclaggio](#)

Proprietario: Kline - Almaviva

L'innovativa soluzione propone l'integrazione dei motori di Artificial Intelligence (AI) e Machine Learning (ML) nei processi di Know Your Customer (KYC) e Transaction Monitoring, fondamentali per le istituzioni finanziarie. Questa integrazione migliora notevolmente l'efficacia e l'efficienza della KYC, permettendo l'identificazione, la verifica e il monitoraggio dell'identità dei clienti in modo più preciso tramite fuzzy-matching. Inoltre, ottimizza il

monitoraggio delle transazioni finanziarie, rilevando con maggiore precisione comportamenti fraudolenti e riducendo i "falsi positivi" nel processo di individuazione di attività di riciclaggio di denaro apprendendo dal comportamento del valutatore e dall'andamento storico delle hit (auto-apprendimento), contribuendo così a rafforzare la sicurezza e la conformità nel settore finanziario.

Servizi

Outsourcing tecnologico

Kline permette di esternalizzare le strutture tecnologiche offrendo data center certificati che garantiscono livelli di sicurezza, scalabilità e affidabilità.

Business Processing Outsourcing

Kline offre la possibilità di esternalizzare tutte le attività amministrative e operative connesse alle attività di back office e middle office di un intermediario finanziario, con personale qualificato e altamente competente.

Consulenza e Project Management

Kline svolge attività di consulenza in ambito organizzativo e regolamentare analizzando metodologie e processi operativi, con focus su aspetti quali: KYC, AML, obblighi fiscali e segnalatori. Kline supporta le fasi di migrazione e di implementazione delle proprie soluzioni con un approccio standardizzato e consistente per facilitare il processo di Change Management degli intermediari.

Questa azienda è presente anche nella guida online



PANINI. Da 75 anni a fianco degli istituti finanziari nel loro percorso di trasformazione

PANINI HA L'INNOVAZIONE NEL PROPRIO DNA. DALLA DIGITALIZZAZIONE DELL'ASSEGNO ALLE PIÙ RECENTI PIATTAFORME CHE OFFRONO VARIE OPZIONI PER L'AUTENTICAZIONE DEL CLIENTE, FRA CUI L'USO DEL DATO BIOMETRICO, CON L'OBIETTIVO DI OFFRIRE UN SERVIZIO SEMPRE PIÙ EFFICIENTE E PERSONALIZZATO

Fondata a Torino, da oltre 75 anni Panini fornisce tecnologie all'avanguardia e prodotti innovativi che hanno contribuito a plasmare la storia dei servizi finanziari. A oggi operiamo in più di 40 paesi e, parallelamente all'acclamato portafoglio di scanner, proponiamo soluzioni di identi-

tà sicure che, oltre al mercato finanziario, estenderanno la nostra impronta tecnologica e di mercato a nuovi settori e a una gamma crescente di applicazioni essenziali.

Oggi le banche devono affrontare un processo di trasformazione e moderniz-



La sede nordamericana di Panini

zazione per reggere il confronto con le fintech e con altri soggetti non-bancari; «Offrire un servizio sartoriale, sempre più personalizzato e cucito sulle esigenze del singolo cliente e implementare un modello in cui il valore stia nella relazione e non nella transazione comporta la necessità di riconoscere in modo certo e sicuro il nostro interlocutore, verificandone l'identità», commenta Massimo Biffi, Direttore Marketing & Business Development di Panini.

Cos'è la verifica dell'identità?

La verifica dell'identità è il processo di conferma che qualcuno è chi afferma di essere. Questo viene spesso fatto per garantire l'accesso a servizi che comportano transazioni finanziarie, come l'apertura di un conto bancario, ma anche per verificare, ad esempio nel settore sanitario, di utilizzare il trattamento giusto con il paziente giusto. Ciò aiuta a proteggere dalla frode di identità e da altre forme di abuso, oltre a evitare errori potenzialmente letali come confondere l'identità di un paziente e quindi utilizzare un trattamento sbagliato.

Uno dei problemi da affrontare quando si pensa alla implementazione di una solida procedura di verifica della identità è il livello di "frizione" introdotto nella esperienza dell'utente.

«La nostra piattaforma innovativa, BioCred, consente di offrire al cliente diverse opzioni per confermare la propria identità rendendo il processo estremamente fluido senza compromettere la sicurezza», afferma Biffi.

«Con BioCred, durante la fase di enrollment e previo consenso informato del

nostro cliente, possiamo acquisire dati biometrici (impronta digitale) per facilitare la verifica dell'identità nel pieno rispetto della privacy, poiché nessun dato biometrico viene memorizzato all'interno del sistema ma la credenziale generata viene restituita al cliente».

Perché la verifica dell'identità è importante?

La verifica dell'identità è un processo importante perché aiuta a proteggersi dalle frodi basate sullo scambio di persona o su false identità e aiuta a garantire che solo chi è in possesso di idonee credenziali sia in grado di accedere a determinati servizi.

Avere un solido e documentabile processo di verifica dell'identità aiuta inoltre le aziende a garantire la conformità alle normative: molte organizzazioni sono infatti tenute a verificare l'identità dei propri clienti al fine di rispettare le leggi e i regolamenti. Ad esempio, gli istituti finanziari sono tenuti a seguire le linee guida Know Your Customer (KYC) al fine di prevenire il riciclaggio di denaro e il finanziamento di attività illecite.

Cos'è il KYC (Know Your Customer)?

KYC sta per "Know Your Customer", ovvero "Conosci il tuo cliente". È un processo che viene utilizzato dalle istituzioni finanziarie e da altre organizzazioni per verificare l'identità dei loro clienti e valutare i loro potenziali rischi di riciclaggio di denaro o finanziamento di attività illecite.

Le informazioni vengono verificate utilizzando vari metodi, come la revisione dei documenti di identità rilasciati dal governo o il controllo dei registri pubblici. In alcuni

La soluzione BioCred, creata da Panini per l'autenticazione dei clienti all'interno della filiale



casi, possono essere raccolte anche informazioni aggiuntive, come la storia lavorativa o la storia finanziaria di un cliente.

L'obiettivo principale del processo KYC è garantire che l'organizzazione abbia a che fare con un cliente legittimo e aiutare a identificare eventuali rischi potenziali associati alle attività finanziarie del cliente.

«Conoscere il cliente – sottolinea Biffi –, porta anche un vantaggio in termini di sviluppo del business, permettendo di veicolare messaggi personalizzati che rispondono a specifiche esigenze».

Approccio Zero Trust

Infine, non è sufficiente eseguire il pro-

cesso di verifica dell'identità una sola volta.

Zero Trust è una strategia che presuppone che individui, dispositivi e servizi che tentano di accedere alle risorse aziendali, anche quelle all'interno della rete, non possano essere considerati automaticamente attendibili.

Per migliorare la sicurezza, gli utenti vengono verificati ogni volta che richiedono l'accesso, anche se sono stati autenticati in precedenza.

«Semplificando la verifica dell'identità per i clienti di ritorno grazie all'uso della biometria – spiega Biffi –, BioCred consente l'implementazione di una strategia zero trust senza aumentare significativamente il livello di attrito per i clienti».



PANINI S.p.A.

Via Varallo 24b

10153 Torino – ITALY

Phone: +39.011.8176011

PANINI - North America

1229 Byers Road

Miamisburg, OH 45342 – USA

Phone: +1.937.291.2195

Hardware

BioCred

Categorie: **Secure Identity**

Proprietario: Panini S.p.A.

BioCred è la piattaforma “universale” che rivoluziona il canale fisico consolidando una serie di funzioni essenziali di identità, autenticazione e consenso - in un ingombro minimo e ottimizzando l’ergonomia. BioCred offre sicurezza, comodità e privacy grazie al suo sistema brevettato di autenticazione biometrica basato su impronte digitali, oltre a consentire diverse altre importanti applicazioni in presenza quali verifica del documento d’identità e la firma elettronica. Tutto ciò grazie a un ingente sforzo progettuale il cui risultato perfeziona il servizio al cliente e l’utilizzo degli spazi, aumentando l’efficienza nei processi in presenza, proteggendo nel contempo l’Istituzione dalle frodi d’identità.

BioCred è ideale per i servizi finanziari e per altri settori con visite ricorrenti di clienti in presenza (sanità, ospitalità e altri) ed è utilizzabile anche nella vendita al dettaglio - in pratica ovunque abbia senso convogliare esigenze sia di autenticazione sia di altro tipo su un dispositivo integrato, intelligente e facile da usare.

Scanner per assegni Vision X

Categorie: **Lettori e scanner assegni**

Proprietario: Panini S.p.A.

Una piattaforma scalabile progettata appositamente per l’acquisizione distribuita degli assegni.

Panini Vision X® dispone di tutte le funzionalità fondamentali per l’acquisizione digitale dell’assegno e si caratterizza per gli alti livelli di affidabilità e

prestazioni, mantenendo nel contempo il miglior rapporto qualità/prezzo disponibile sul mercato.

L’esperienza indiscussa nel trattamento degli assegni e una base installata senza eguali consentono a Panini di offrire una linea di scanner all’avanguardia, ottimizzata per applicazioni di sportello, back-office di filiale o deposito da remoto (Remote Deposit Capture - RDC).

Vision X è in grado di gestire tutti gli elementi di sicurezza antifrode del nuovo formato di Assegno Italiano (codeline magnetica, codice Datamatrix e stringa microforata) e si rivela ugualmente efficiente nel trattamento di bollettini postali, MAV/RAV, Freccia, buoni pasto e coupon di vario tipo. Unicamente alla docking station MFS-A4, costituisce l’elemento fondamentale della proposta Panini alle Istituzioni Finanziarie italiane per uno sportello che risulti ottimizzato sia per la compensazione elettronica dell’assegno basata su immagine, sia per la digitalizzazione all’origine di diverse altre tipologie di documenti presentati al cassiere.

Gli scanner Panini sono riconosciuti per la loro affidabilità, l’accuratezza nella lettura magnetica, l’eccezionale qualità delle immagini e la facilità d’uso: le Banche che si affidano a Panini potranno dunque diminuire i propri costi operativi, proteggere gli investimenti nel tempo, ottimizzarne il ROI e migliorare la soddisfazione dei propri clienti.

Scanner per assegni Vision 1

Categorie: **Lettori e scanner assegni**

Proprietario: Panini S.p.A.

Il modello Vision 1 ad alimentazione singola è uno scanner ad alto valore aggiunto con meccanica semplificata e tutte le funzioni essenziali, compresa

la stampa su retro delle informazioni di validazione o girata, perfettamente idoneo per volumi ridotti di documenti, quali vengono gestiti nella maggioranza delle filiali italiane.

Vision 1 è in grado di leggere le codeline CMC7 degli assegni con la massima precisione, acquisire immagini fronte retro di qualità superiore (anche a colori) e contrassegnare fisicamente il retro dei documenti con getto d’inchiostro a una riga - per tutte le circostanze in cui la marcatura fisica sia imposta dalla legislazione o dalle preferenze della banca - mentre la meccanica semplificata e l’assenza di consumabili dell’alimentatore consentono una manutenzione ancora più semplice e un maggiore risparmio sui costi.

Vision 1 si fonda su caratteristiche e qualità dello scanner per assegni più diffuso al mondo, il Vision X, punto di riferimento del settore con oltre un milione di installazioni, e ne trasla i numerosi benefici a scenari di volumi ridotti di documenti.

Questa azienda è presente anche nella guida online



Il mondo agevolato pone nuove domande

GRAZIE ALLA IMPLEMENTAZIONE DEL MODULO MASTER, PEGASO 2000 ARRICCHISCE LA PIATTAFORMA AGEVOLO.IT, CON L'INTENZIONE DI RISPONDERE IN MODO SEMPRE PIÙ DINAMICO E COMPLETO ALLE EVOLUZIONI IN AMBITO AGEVOLATIVO

Ogni giorno, da oltre vent'anni, Pegaso 2000 affianca alle competenze di business il valore dell'aggiornamento funzionale continuo e l'esperienza di tecnici specialistici sempre proiettati all'innovazione tecnologica. Da questo connubio e dall'affermazione del modello di servizio "end-to-end" hanno avuto origine le piattaforme agevolato.it, credito.it, oltre alla suite ABACO, che dal 2021 hanno integrato l'offerta dell'eccellenze del gruppo Dedagroup. «Lo scenario complessivo, oltre a rinnovare le opportunità di impiego legate a iniziative di finanza agevolata, confermerà lo stress operativo a cui gli intermediari finanziari e le banche sono già stati chiamati a rispondere per gestire le emergenze sistemiche degli ultimi anni. Ciò vorrà dire, per i players di mercato, dover far fronte, in modo sempre più strutturato, a un elevato volume di richieste da parte dei propri soci e dei propri clienti, adottare politiche orientate allo smart lending e investire con dinamicità e adattamento ai nuovi framework con processi agili ed efficienti – racconta Riccardo Dentini, Chief Innovation Officer di Pegaso 2000. Il valore competitivo di Pegaso 2000 è dato dalla profonda esperienza nella gestione dei processi bancari e dalla conoscenza delle principali leggi agevolate, competenza che ha portato le suddette piattaforme a essere benchmark riconosciuti dal mercato».

scono frequenti modifiche, aggiornamenti, novità spesso anche interpretabili e poco chiare. «Uno "strato software" che racchiude questo tipo di conoscenza costruita negli anni è difficile da replicare agevolmente – sottolinea Dentini. La piattaforma agevolato.it, riuscendo a mettere in sicurezza gli aspetti operativi della gestione agevolata, ha dimostrato di funzionare anche come acceleratore di business, consentendo ai clienti di ampliare l'offerta di servizi basati su questo tipo di operatività, verso la propria clientela e verso quella prospect».

Verso piattaforme sempre più flessibili

La creazione da parte dell'UE di nuove forme di aiuto, basate su strumenti finanziari sempre più complessi e che sempre più tentano, come è giusto, di raggiungere le corrette tipologie di beneficiari, insieme alle continue modifiche alle normative, ha portato gli attori coinvolti a utilizzare piattaforme flessibili. Ma al contempo risolutive per quanto riguarda le attività target. «In questo contesto agevolato.it, in aderenza alla dinamica del quadro normativo, fornisce supporto bidirezionale – evidenzia Dentini –, tanto nel processo di acquisizione quanto in quello di concessione, gestendo agevolazioni in c/garanzia e in c/contributo».

Il time-to-market al centro dell'attenzione

Pegaso 2000 sta ulteriormente affinando le proprie soluzioni, perché l'obiettivo è rispondere in maniera sempre più dinamica e completa a tutte le sollecitazioni che possano arrivare in ambito agevolativo. Evitando verticalizzazioni su singoli temi che compor-

Riccardo Dentini, Chief Innovation Officer di Pegaso 2000



Acceleratore di business

Difatti, le agevolazioni pubbliche recepi-

tino effort significativi, in termini di time-to-market e di gestione successiva del prodotto. «Proprio l'attenzione al time-to-market – prosegue Dentini – è uno dei driver che ci guida nella realizzazione delle piattaforme di ultima generazione caratterizzate da una forte flessibilità».

Un nuovo approccio dinamico

Tra le novità presentate sul mercato, spicca l'implementazione del Modulo MASTER all'interno della piattaforma agevolato.it. Ha lo scopo di introdurre un approccio particolarmente dinamico ai temi connessi alla finanza agevolata, consentendo, con tempi di avviamento contenuti, di gestire le necessità applicative legate alle diverse tipologie di intervento introdotte dagli Enti preposti. «L'obiettivo è quello di gestire tutte le agevolazioni messe a disposizione dagli Enti verso gli Istituti (di credito, finanziari, leasing, factoring, di garanzia, etc.) – afferma Roberto Faraghini, Manager Finanza Agevolata di Pegaso 2000. In particolare, con un opportuno livello di configurabilità, vengono trattate agevolazioni con contributi di vario genere come, ad esempio, quelli in conto interessi, conto capitale, conto garanzia».

Il vantaggio: la digitalizzazione dei processi

Il modulo copre l'iter delle pratiche legate a queste agevolazioni, attraverso le diverse fasi caratteristiche dello specifico regolamento. «Collaborando e interoperando con i moduli già esistenti nell'architettura della piattaforma, il Modulo MASTER, a differenza di altri applicativi, si prefigge l'obiettivo di trattare in modo "orizzontale" le diverse combinazioni di Enti, Leggi e Tipi di incentivo – continua Faraghini. Il vantaggio principale è quello dato dalla digitalizzazione dei processi che sono normalmente gestiti fuori procedura. Le banche sono solite avere sistemi core per la gestione delle fasi di affidamento, stipula, delibera ed erogazione (sistemi finanziamenti), ma sono spesso scoperte sulla parte agevolata su cui, però, si

basano molti dei prodotti offerti alla propria clientela. Questo sia per ragioni di "underestimation" della problematica, sia per la complessità prevista dalle diverse leggi agevolate».



Roberto Faraghini,
Manager
Finanza
Agevolata di
Pegaso 2000

Meno rischi, tempi brevi e interoperabilità

L'adozione di queste piattaforme consente di abbattere il rischio operativo, in generale, e in particolare dei rischi connessi all'invalidità della garanzia o alla revoca del contributo. «Altri valori innovativi sono: da un lato la flessibilità dei prodotti che possono essere implementati in tempi relativamente brevi; dall'altro l'apertura della soluzione verso l'interoperabilità via API, coinvolgendo altri sistemi che vanno a completare il processo (interazione con servizi esposti da Enti, Data Provider e servizi del cliente), trasformando – precisa Faraghini – una serie di servizi elementari in un Ecosistema in grado di garantire la massima apertura verso altri sistemi/servizi».

Continuare a essere leader di mercato

Con questi interventi, la piattaforma agevolato.it si rafforza ulteriormente in un ambito in cui da diversi anni è, di fatto, leader di mercato, forte del 40% delle operazioni gestite verso il Fondo di garanzia PMI di MCC. «Si pone l'ambizione di rispondere, con un rinnovato slancio, alle sollecitazioni di un ambiente, come già detto, estremamente dinamico, al fine di consentire ai clienti di interagire in maniera adeguata ed esaustiva con gli Enti di riferimento», conclude Faraghini.



Pegaso 2000 Srl
Via A. Gramsci, 6 - 06073 Corciano (PG)
Tel. 075 5173501
info@pegaso2000.it
www.pegaso2000.it

Software

ABACART

Categorie: [Finanza](#)

Proprietario: Pegaso 2000

ABACART supporta gli adempimenti correlati alla cartolarizzazione sintetica di un portafoglio crediti con un approccio "end to end". Si interfaccia con i sistemi Banca in modo flessibile per l'acquisizione dei dati relativi ai crediti potenzialmente cartolarizzabili. Accompagna l'utente nella fase di strutturazione dell'operazione e di negoziazione con il garante, simulando gli impatti patrimoniali, l'esito dei test regolamentari (Significant Risk Transfer - SRT) e i cash-flow attesi. In questa fase consente di creare diversi portafogli di crediti e di compararne le performance. Effettua il tranching delle cartolarizzazioni sintetiche attive adattandosi, attraverso opportune parametrizzazioni, alle regole definite contrattualmente per il computo dei rimborsi di capitale, l'allocazione delle perdite e la gestione degli eventi straordinari della vita del credito. Produce la reportistica interna ed esterna, il flusso informativo necessario a produrre correttamente e tempestivamente le segnalazioni a fini di Vigilanza e il report contabile.

Le funzionalità di ABACART sono le seguenti:

- Acquisizione del flusso giornaliero dei crediti;
- Selezione dei crediti e creazione di portafogli con la produzione di statistiche aggiornate, analisi degli impatti patrimoniali (ante/post) ed effettuazione del test di Significant Risk Transfer (SRT);
- Apertura di nuove cartolarizzazioni sintetiche;

- Simulazione giornaliera del tranching per ciascun portafoglio cartolarizzato (calcolo del vertical tranching, ammortamento sequenziale pro-rata o misto, loss allocation con il metodo della Initial e Final Loss o del Revised Loss Amount, quantificazione delle tranche e della garanzia);
- Gestione degli eventi straordinari sui crediti (accolti, frazionamenti, esclusioni, sostituzioni);
- Gestione del replenishment;
- Produzione Report Garante;
- Produzione flusso a fini segnaletici;
- Produzione reportistica interna orizzontale e verticale;
- Produzione di reporting a fini di contabilità.

ABACOD^{CDM} - Collateral Data Manager

Categorie: [Mutui, finanziamenti](#) | [Tesoreria](#)

Proprietario: Pegaso 2000

ABACOD^{CDM} acronimo di "Collateral Data Manager" è la piattaforma software creata per la gestione e la normalizzazione dei dati complementari a quelli richiesti da Bankit nell'ambito del progetto Abaco e tipicamente utilizzati per le segnalazioni mensili/trimestrali ad European Data Warehouse.

Il sistema prevede una prima fase di acquisizione di dati dalle strutture tecniche alimentanti, sulla base di un file guida prodotto da ABACO^{Pool} e la conseguente archiviazione di tutti i dati ricevuti che serviranno poi, opportunamente modellizzati, per l'invio mensile/trimestrale a EDW.

Le informazioni acquisite saranno elaborate al fine di individuare, ex ante, possibili criticità quali assenza di dati

obbligatorie e/o incoerenza delle informazioni disponibili.

La procedura genera segnalazioni, fruibili dagli utenti delle Banche coinvolte, al fine di individuare in maniera efficace le anomalie rilevate. Sarà poi cura dell'utente bonificare i dati sia con interventi a monte (normalizzando le informazioni a livello legacy) sia con forzature, anche dinamiche, all'interno della nuova piattaforma.

Il tool prevede anche un'interattività con ABACO^{Pool}, al fine di indicare ex ante quali sono i crediti eleggibili che rispettano tutti i requisiti richiesti da EDW ai fini delle segnalazioni mensili. Questo eviterà pesanti ricicli in contingenza se non veri e propri richiami del regulator.

La piattaforma effettua controlli di:

- obbligatorietà
- consistenza
- coerenza

configurabili attraverso funzionalità ad architettura dinamica (rules data base).

La piattaforma produce reportistica secondo quanto previsto da European Data Warehouse relativamente al perimetro:

- Corporate;
- Retail;
- Leasing;
- Consumer (novità 2020).

ABACO^{Pool}

Categorie: [Mutui, finanziamenti](#) | [Tesoreria](#) | [Finanza](#)

Proprietario: Pegaso 2000

ABACO^{Pool} è la piattaforma che consente, in maniera efficace, l'automazione dell'intero processo di costituzione, gestione e ritiro del

collaterale dal pool di garanzie presentato a Banca d'Italia/Banca Centrale Europea, sia mediante conferimento tradizionale (loan by loan) sia in modalità "pool di crediti". Il rifinanziamento in BCE, grazie ad ABACO^{Pool}, consente alla Banca di ottenere liquidità a condizioni vantaggiose per effettuare operazioni di finanziamento infragiornaliero, di mercato aperto e di rifinanziamento marginale. Il collateral è rappresentato da attivi negoziabili (titoli governativi, titoli emessi da società non finanziarie, ABS ecc.) o dai cosiddetti attivi non negoziabili (credit claims), prestiti bancari erogati a favore di enti pubblici, società non finanziarie anche sotto forma di leasing e factoring pro soluto e a privati.

Fra le recenti novità normative comunicate per contenere l'emergenza Covid-19, spicca la possibilità di conferire portafogli omogenei di crediti al consumo erogati alle famiglie; abbattuto inoltre il limite di conferimento da 30.000 a 0; concessa la possibilità di conferire crediti con garanzia "stato" erogati per effetto del decreto "liquidità"; ammesso anche il conferimento del factoring pro-solvendo oltre che del pro-soluto.

La piattaforma:

- Verifica l'eleggibilità dei titoli/ finanziamenti;
- Comunica bilateralmente con Banca d'Italia;
- Recepisce la concessione da parte dell'Authority (spunta estratti conto giornalieri);
- Registra eventuali variazioni dei parametri di eleggibilità (capitale residuo, vita residua, rating, etc.);
- Aggiorna il pool, verificando costantemente i parametri di riferimento delle garanzie conferite;
- Interviene con specifiche notifiche finalizzate a mantenere il pool sempre compliant;

- Pronta a recepire le novità dell'ECMS di BCE.

agevolito.it[®]

Categorie: [Gestione Crediti Fiscali](#)

Proprietario: Pegaso 2000

Con agevolito.it[®], Pegaso 2000 ha messo a fattor comune l'esperienza e le soluzioni realizzate in ambito «Finanza Agevolata».

Una piattaforma modulare che:

- GESTISCE le diverse tipologie di incentivo;
- SOSTIENE ED AGEVOLA le attività dei gestori;
- FACILITA le attività di back office;
- RISPONDE con reattività ai nuovi incentivi/iniziative;
- SI INTEGRA facilmente nel contesto applicativo della Banca o del Service.

In agevolito.it[®] confluiscono le seguenti soluzioni (verticali o moduli):

- MASTER (MASTER): monitora l'interazione con tutti gli enti di garanzia con cui gli Istituti di credito hanno una convenzione o verso cui richiedono garanzie in base alla legge vigente. Alcuni esempi sono: i Confidi, ISMEA, FEI, BEI, Agevolazioni in Conto Contributo, Fondi di Terzi, Banca Concessionaria, Bandi etc.
- Fondo di Garanzia PMI (FGPMI): gestisce le garanzie del Medio-credito Centrale, automatizzando tutte le fasi in cui è previsto un colloquio automatico col Fondo.
- Tranched Cover (TC): gestisce le garanzie di portafoglio dalla costituzione fino all'implementazione e rendicontazione verso l'Ente.

- Escussioni (ESC): monitora gli eventi dell'iter di escussione affinché non decada l'efficacia della garanzia emessa dell'Ente.
- Calcolo e Fatturazione Commissioni Attive e Passive (CALCOM): gestisce le commissioni dovute a fronte di servizi resi e/o ricevuti per la gestione delle pratiche assistite da interventi agevolati.
- Nuova Sabatini (NSAB): gestisce i contributi della legge «Sabatini TER» (nuova Sabatini).
- Bonus Fiscali (BF): supporta le attività necessarie alla gestione dei crediti d'imposta.
- SACE (SACE): gestisce le garanzie verso SACE.
- Modulo Rete (RETE): consente l'attivazione dei moduli della piattaforma anche da realtà decentralizzate (filiali, mediatori finanziari, etc.).
- Modulo RNA (EasyRNA): gestisce gli scambi informativi col Registro Nazionale degli Aiuti (RNA) riguardanti i contributi erogati nell'ambito degli Aiuti di Stato.

credilo.it[®]

Categorie: [Mutui, finanziamenti](#)

Proprietario: Pegaso 2000

Con credilo.it[®], Pegaso 2000 ha deciso di mettere a fattor comune e razionalizzare, da un punto di vista funzionale e tecnologico, l'esperienza e le soluzioni di supporto alla gestione degli enti pubblici e della clientela mid & large corporate in relazione a finanziamenti e garanzie, alla gestione delle operazioni di syndication (Pool), all'operatività di specialised lending in ambito project finance, alle operazioni di smobilizzo di Tax Credit.

Una piattaforma che mette a disposizione della Banca un marketplace di soluzioni scalabili e modulari che:

- **GESTISCONO** le diverse forme di credito e di Finanza d'Impresa;
- **SOSTENGONO** le Banche nella gestione operativa;
- **FACILITANO** il trattamento con strumenti e servizi flessibili di operazioni plain, complesse e tailor made;
- **SI INTEGRANO** nel contesto applicativo della Banca oltre che con la piattaforma di Finanza Agevolata agevolato.it®.

In credilo.it® confluiscono le soluzioni (verticali o moduli) che prevedono la copertura delle principali tematiche delle seguenti aree:

- **Commercial Banking**
 - Operazioni Bilaterali
 - Tax Credit
 - Enti Pubblici
- **Capital Markets**
 - Loan Syndication
 - Loan Agent
 - Cash Securitisation
- **Finanza Strutturata**
 - Operazioni Taylor Made
 - Project Financing

Per tutti gli ambiti presentati credilo.it® propone dei moduli cross (opzionali), tra cui la gestione dei tassi e cambi centralizzata, Crediti in Divisa (single o Multicurrency), Crediti di Firma (commerciali e finanziari), Gestione Covenants (ESG, monitoraggio, Early Warning, etc.).

Essendo un processo in continua evoluzione l'obiettivo a tendere è di arricchire sempre le attuali soluzioni e far crescere la piattaforma credilo.it® per inglobare ulteriori tematiche, quali la gestione del Trade Finance (Crediti Documentari, Lettere di

credito, Smobilizzo Effetti) e dell'Investment Banking (M&A, Equity, Debt).

GO Funds

Categorie: [Fondi Comuni d'Investimento](#)

Proprietario: Pegaso 2000

GO Funds, acronimo di Gestione Operativa Fondi immobiliari, è la piattaforma informatica che consente di uniformare le modalità operative ed i processi di gestione delle partecipazioni a Fondi, sia tracciando le comunicazioni e gli eventi secondo le stesse modalità, sia predisponendo categorie, criteri e output che siano comparabili nel tempo e nello spazio. L'applicazione è dotata delle seguenti funzionalità:

- **Work flow**, tramite il quale è possibile disegnare processi operativi che guidino gli utenti nelle attività ordinarie. Consente inoltre di gestire gli stati delle pratiche oltre che determinare le date entro le quali dovranno essere ricevuti o prodotti documenti e verificati specifici eventi;
- **Cruscotto Fondi**, che gestisce l'acquisizione manuale da parte dell'Utente delle informazioni relative ai singoli Fondi target e la validazione, da parte di utenti abilitati, dei dati inseriti;
- **Produzione Reportistica**, tramite la quale è possibile acquisire dal sistema i dati necessari e produrre grafici e tabelle predefiniti. Le informazioni acquisite vengono esposte a video ed eventualmente esportate in formato Excel, word o pdf a seconda della tipologia di report;
- **Alert**, che provvede ad avvisare l'utente, tramite email e/o apposita sezione Web al verificarsi di

eventi prestabiliti (es. approssimarsi di una scadenza prevista da Work flow per la quale ci si aspetta la ricezione di determinata documentazione da parte delle SGR target, qualora risulti ancora non pervenuta);

- **Archiviazione documentazione ricevuta/prodotta**, tramite il controllo automatico delle mail in arrivo;
- **Agenda**, attraverso la quale pianificare le attività legate al processo o occasionali;
- **Gestione Policy di accesso**;
- **Tracciatura dei Log**.

HERS - Hybrid Euribor Reporting Solution

Categorie: [Finanza](#)

Proprietario: Pegaso 2000

HERS è l'acronimo di Hybrid Euribor Reporting Solution, tool di raccolta, validazione e inoltro dei dati del mercato Unsecured, nell'ambito del progetto Hybrid Euribor di EMMI (European Money Markets Institute).

Il livello di liquidità nel mercato monetario "unsecured" non è attualmente sufficiente per consentire il calcolo dell'EURIBOR con metodologia "transaction-based". EMMI ha pertanto previsto un approccio "ibrido": la nuova metodologia segue una logica gerarchica costituita da tre livelli (L1, L2 e L3).

Ogni giorno, per ciascun tenor definito (1W, 1M, 3M, 6M e 12M), è determinato il relativo indice EURIBOR sulla base di uno di questi tre livelli.

L'introduzione della nuova metodologia richiede l'elaborazione di dati basati sulle transazioni (L1 e L2) e sull'indice calcolato (L3) secondo logiche interne ad ogni singolo ente contribuente.

Per supportare tale metodologia, EMMI ha sviluppato il nuovo software EBASS di acquisizione ed analisi dei dati.

L'applicazione "Hybrid Euribor Reporting Solution" garantisce l'invio dei dati richiesti da EMMI secondo le modalità e le direttive previste da quest'ultima, in particolare:

- recepisce i dati provenienti dal mercato "unsecured" (L1 e L2);
- effettua controlli di tipo "data quality";
- sviluppa al suo interno l'algoritmo di calcolo dell'indice (calcolo Hybrid L3);
- predispone un flusso dati (xml) in linea con quanto previsto dagli adempimenti normativi;
- recepisce autonomamente gli esiti provenienti da EMMI;
- storicizza le informazioni trattate.

MMSR - Money Market Statistical Reporting

Categorie: [Finanza](#)

Proprietario: Pegaso 2000

MMSR, Money Market Statistical Reporting, è la piattaforma che informatizza l'intero processo di raccolta, validazione e inoltro dei dati previsti dalla normativa UE N° 1333/2014 adottata dalla Banca Centrale Europea, al fine di accertare le capacità e il funzionamento dei mercati monetari.

Il software MMSR permette di recepire i dati provenienti dai segmenti di mercato per i quali è attiva la regolamentazione:

- Secured;
- Unsecured;
- Foreign Exchange Swap;
- Euro Overnight Index Swap.

Permette inoltre di:

- effettuare controlli di congruenza sulle date di riferimento;
- effettuare controlli di tipo «data quality» sulla base delle specifiche fornite da BCE;
- predisporre un flusso dati (xml) in linea con quanto previsto dagli adempimenti normativi;
- recepire autonomamente gli esiti provenienti da Banca d'Italia;
- storicizzare le informazioni trattate.

OBIETTIVI:

- Raggiungere una puntuale comprensione e una migliore sorveglianza del funzionamento dei mercati monetari e fornire informazioni, nello specifico, sulle modalità di funding delle Banche nei diversi segmenti;
- Fornire informazioni dettagliate e tempestive circa i meccanismi di trasmissione della politica monetaria, nonché dare maggiori indicazioni sulle aspettative del mercato in merito alla traiettoria dei tassi ufficiali;
- Supportare gli operatori per consentire una scelta più consapevole tra i vari tassi di riferimento.

Notar.Com

Categorie: [Mutui](#), [finanziamenti](#)

Proprietario: Pegaso 2000

NOTAR.COM ha lo scopo di snellire le procedure di raccolta e verifica dei documenti necessari nelle varie fasi di vita ordinarie e straordinarie di

una operazione di finanziamento (avvio pratica, erogazione, accollo, etc.) e agevolare la predisposizione della contrattualistica del credito in ambito dematerializzazione documenti (paperless).

In quest'ottica, prevede l'integrazione con i principali sistemi coinvolti, quali, ad esempio: Gestionale Finanziamenti, Documentale, Abaco.

OBIETTIVI:

- Dematerializzazione dei documenti;
- Supporto nella fase di raccolta grazie a check list indirizzate per ogni tipologia di evento da gestire;
- Fruibilità della documentazione;
- Scambio diretto con i Notai, quando necessario, tramite Posta Elettronica Certificata (PEC);
- Riduzione dei tempi di raccolta e verifica dei documenti per l'utilizzo dei crediti in operazioni di raccolta liquidità, quali cartolarizzazioni, Abaco, etc.;
- Disaccoppiamento della raccolta documenti e le relative comunicazioni verso altri sistemi esterni (Pigna, MutuiTel, etc.) dai sistemi TARGET: questo evita di esporli direttamente in tutte le attività di colloquio e transito dei dati;
- Miglioramento dei processi di erogazione a beneficio sia dell'operatività delle filiali sia verso il cliente grazie alla possibilità di raccogliere/consultare documenti dematerializzati e produrre direttamente la contrattualistica dematerializzata.

Servizi

Application Management

Pegaso 2000 si occupa da anni di Application Management, sia su sistemi di cui è fornitrice, che su sistemi dei propri clienti. Pegaso 2000 assicura la presenza on site di esperti funzionali, tecnici e consulenti altamente qualificati, con comprovata esperienza in diversi ambiti di applicazione.

L'approccio di Pegaso 2000 all'Application Management pone particolare attenzione alla produttività dei sistemi, alla continuità operativa, alla tempestività degli interventi, al rispetto degli SLA concordati.

Consulenza (sistemi del credito, sistemi credito agevolato, funding)

Un'esperienza ventennale maturata grazie a consulenze e progetti importanti, condotti con i più prestigiosi Istituti di credito italiani. Oggi Pegaso 2000 offre un panel completo di competenze per supportare e migliorare l'efficienza di tutti i sottosistemi bancari dal credito al funding passando per le rendicontazioni e i sistemi di controllo. Nel mondo crediti le professionalità offerte riguardano garanzie, finanziamenti ordinari e corporate, crediti conto terzi, accordi di sindacato, credito agevolato, gestione di tassi e indicatori.

Per quanto riguarda gli strumenti di funding, l'attività di consulenza di Pegaso 2000, permette alla Banca di essere guidata durante tutto il processo di attivazione, dall'analisi preventiva del portafoglio attivi, proseguendo con la predisposizione della documentazione richiesta da

Banca d'Italia, fino ai collaudi imposti dall'Authority. Un team di professionisti è sempre a disposizione del cliente come supporto funzionale, tecnico e, soprattutto, strategico.

Consulenza e servizi SaaS

Pegaso 2000 si completa con una importante offerta di consulenza da parte di un team di professionisti esperti del settore.

Consulenza organizzativa e di processo, che opera a vari livelli.

In primo luogo: in grado di guidare Istituti di credito e Enti di Garanzia nel definire l'intero processo di gestione dei Tranché Cover (portafogli di garanzia). Dallo studio degli stock preesistenti fino alla gestione pluriennale dello strumento.

In secondo luogo: di assistere le Istituzioni Finanziarie nella completa filiera del Fondo di garanzia PMI, attivato da MISE e Mediocredito Centrale (MCC):

- Presa in carico con analisi preventiva dello stock e relative prefattibilità;
- Inserimento in piattaforma e congelamento;
- Comunicazioni successive al congelamento e gestione della garanzia;
- Gestione verifiche documentali e gestione degli inadempimenti;
- Escussione della garanzia.

System Integration e sviluppo soluzioni ad hoc

L'attività da System Integrator nasce in Pegaso 2000 dalla convinzione che qualsiasi progetto e attività IT debba produrre valore per il cliente

salvaguardando gli investimenti e massimizzando i ritorni.

La conoscenza dei sistemi informativi e delle architetture, il know-how nei principali ambienti di sviluppo e dei primari linguaggi di programmazione garantisce standard elevati in termini di:

- Competenze tecnologiche e funzionali;
- Continuità operativa;
- Affidabilità;
- Corretta e sicura Gestione dei Dati.

La matura esperienza, l'alto livello professionale delle nostre risorse e gli innumerevoli progetti realizzati consentono di affrontare con successo problematiche complesse, sia in termini tecnologici che gestionali.

Questa azienda è presente anche nella guida online



ENERGIA & MERCATO

TECNOLOGIA - INNOVAZIONE - DIGITALE - MARKETING

**IL FUTURO
DELL'ENERGIA
È GREEN**

**TE LO RACCONTIAMO
IN OGNI NUMERO**

Abbonati a Energia & Mercato
www.energiamercato.it/shop

Dati e CRM, esperienze umane e automazione: la ricetta perfetta per avere successo nel mondo dei servizi finanziari

Salesforce è l'azienda leader globale nel CRM (Customer Relationship Management). Dal 1999 consente alle aziende di sfruttare le potenti soluzioni tecnologiche - cloud, mobile, social, intelligenza artificiale, analytics, chatbot - per connettersi ai propri clienti in un modo completamente nuovo.

Salesforce è presente in Italia da settembre 2003 e annovera clienti di ogni settore e dimensione da piccole aziende e startup, alle tipiche realtà del Made in Italy con focalizzazioni in ambito Financial Services; Telecomunicazioni, Media e Utilities; Manufacturing; Retail e Fashion.

Lo strumento che offre per garantire a tutti di sfruttare al meglio le migliori soluzioni tecnologiche è Salesforce Customer 360, piattaforma che aiuta le aziende clienti nel loro processo di trasformazione digitale, dotata inoltre di Intelligenza Artificiale Generativa che offre soluzioni per il marketing, le vendite, l'e-commerce, e l'assistenza post-vendita per offrire alle aziende un'unica fonte di verità sui propri clienti. Con Customer 360 le aziende sono in grado di disegnare percorsi ed esperienze d'acquisto intelligenti e personalizzate che un consumatore, ormai sempre più digitale, si aspetta da ogni brand.

Strumenti tecnologici innovativi per mettere il cliente sempre più al centro

Salesforce Financial Services Cloud è un sistema di gestione specificamente progettato da Salesforce per le società di servizi finanziari. Si estende più nello specifico a banche, mutui, gestione patrimoniale e assicurazioni e permette di conoscere a fondo i clienti offrendo preziose informazioni in ogni fase del loro ciclo di vita. Inoltre, trasforma con il suo ecosiste-

ma di partner e un ricco livello di API grandi quantità di dati provenienti da fonti disparate in un'unica visione del cliente a 360 gradi.

Con il recente lancio di Personalized Financial Engagement inoltre Salesforce aiuta gli istituti finanziari a utilizzare l'intelligenza artificiale, i dati in tempo reale e il CRM per gestire i piani finanziari dei clienti e fornire informazioni intelligenti e customer experience automatizzate e personalizzate basate sull'IA generativa e su dati affidabili.

Fornire insight personalizzati con AI, dati e CRM grazie a Salesforce

In un'epoca di alte aspettative e di bisogno di comodità, i clienti richiedono servizi sempre più personalizzati e su misura per loro, e non vogliono che le aziende li vedano come meri acquirenti di prodotti o servizi, ma come entità uniche con specifiche esigenze e in continua evoluzione.

Tuttavia, molte aziende nel settore dei servizi finanziari stanno faticando a tenere il passo con tali esigenze. In un contesto con normative imprevedibili e condizioni economiche incerte è sfidante per loro riuscire a guadagnarsi e a mantenere la fiducia dei clienti e a offrire loro piena trasparenza e servizi affidabili e sicuri.

In che modo allora le aziende tradizionali possono stare al passo con i tempi e sfruttare appieno la propria gamma di servizi offerti in modo da soddisfare più clienti possibili?

1. Attraverso la collaborazione con aziende terze specializzate in AI

Il mercato di servizi finanziari sta diventando sempre più competitivo. Una ricerca di McKinsey indica che il 10-40% dei ricavi delle banche tradizionali sarà a rischio entro il 2025.

I clienti delle banche di oggi, perlopiù millennial, sono più fedeli alle esperienze rispetto al marchio stesso, e utilizzano servizi fintech perché si aspettano un coinvolgimento a tutto tondo dai servizi bancari di cui usufruiscono. Sta allora a questi ultimi offrire una gamma completa di servizi che possa soddisfarli al meglio. E sebbene le banche tradizionali siano in possesso di dati, spesso non dispongono della tecnologia o delle infrastrutture necessarie per analizzarli correttamente.

Qui entra in gioco allora la collaborazione con aziende specifiche che hanno sviluppato sistemi di AI per analizzare dati attraverso la condivisione delle informazioni tramite API (Application Programming Interface). Attraverso tali partnership e l'utilizzo del cloud, le banche possono così connettere tutti i dati attorno a un'unica entità, il cliente.

2. Concentrandosi sull'esperienza più che sui prodotti

Il consumatore di oggi è alla ricerca di un'esperienza unica ("one-bank"). Le istituzioni finanziarie dunque non possono più permettersi di offrire ai consumatori un insieme di servizi progettati per soddisfare le esigenze di molti piuttosto che di ciascun individuo. Allo stesso tempo devono iniziare a pensare in un'ottica di percorso e di esperienza del cliente piuttosto che attraverso la mera vendita del prodotto o servizio in questione. Ciò comporterà un equilibrio fra automazione ed esperienze umane.

La connessione di questi punti di contatto digitali e fisici è fondamentale per un'esperienza senza soluzione di continuità e i dipendenti devono disporre delle competenze e degli strumenti giusti per aiutare i clienti a progredire nel loro percorso di vita finanziaria indipendentemente dal canale, costruendo un'esperienza complessiva incentrata in tutto e per tutto sul cliente.

Tramite l'intelligenza predittiva le banche avranno modo di incrementare le vendite e la fidelizzazione del cliente anticipando le esigenze dello stesso, e creando un "livello di

coinvolgimento" separato che fornisca una visione unica e unificata del cliente ai sistemi e ai dipendenti della banca.

3. Adattandosi al cliente digital-first

Con un'intera nuova generazione di esperti di tecnologia ora pronta a investire, come possono gli istituti finanziari tradizionali essere pronti a soddisfare le loro esigenze?

I servizi finanziari sono alimentati dalle relazioni e il successo è determinato dalla forza di tali relazioni. Sempre di più la tecnologia sta alimentando tali relazioni. Secondo Salesforce Research è probabile che il 52% dei clienti cambi brand se le aziende non personalizzano i messaggi per loro; il 64% si aspetta risposte in tempo reale dai brand e il 66% afferma che è molto probabile che cambi brand se si sente trattato come un numero, e non come un individuo.

C'è una nuova generazione di clienti bancari che sta iniziando a emergere, quella dei millennial, che si connettono di più online e su dispositivi mobili, e si aspettano di poter interagire con banche e consulenti più frequentemente attraverso una vasta gamma di canali.

I team hanno bisogno di nuove tecnologie che consentano loro di connettersi con questa nuova generazione di investitori e collaborare con loro per creare piani finanziari basati sulle loro esigenze e obiettivi individuali.

Tecnologie come i chatbot possono supportare le richieste di routine, mentre i consulenti all'interno dell'azienda possono dedicare tempo a richieste più complesse per fornire una comprensione chiara e completa al cliente soddisfandolo.

L'intelligenza artificiale è ormai una priorità per tutti

La costante evoluzione del mercato e della tecnologia implica necessariamente che il CRM debba trasformarsi, e debba farlo rapidamente, plasmandosi sulle diverse esigenze di ogni tipo di azienda: non solo in ambito di Financial Services. Da questo punto di vista gli sviluppi dell'AI generativa fanno la differenza.

Quest'anno è infatti proprio l'AI il tema. Salesforce in questo è sempre stato un precursore, con la volontà di offrire sempre il meglio ai clienti. Tutto è iniziato con lo sviluppo di Salesforce Einstein, la prima tecnologia CRM di intelligenza artificiale generativa al mondo, che offre contenuti creati dall'AI a supporto di vendite, servizio clienti, marketing, e-commerce e dell'IT. A giugno 2023 Salesforce ha presentato AI Cloud, la soluzione di Intelligenza Artificiale Generativa pensata per il CRM, per aumentare l'esperienza dei clienti e la produttività delle aziende. La soluzione infatti mette a disposizione contenuti a supporto della vendita, del servizio clienti, del marketing, dell'e-commerce e dell'IT. AI Cloud include il nuovissimo Salesforce Einstein Trust Layer, che stabilisce un nuovo standard di settore per l'AI rivolta alle aziende, offrendo i vantaggi dell'AI generativa e garantendo al contempo la privacy e la sicurezza dei dati.



Salesforce.com
Italy S.r.l.

Piazza Filippo Meda 5,
20121 Milano
Italia

Software

Tableau Cloud

Categorie: [Big Data e Analytics](#)

Proprietario: Salesforce

Una soluzione di livello enterprise basata sul cloud, completamente in hosting sulla piattaforma di analisi dati leader al mondo. Una piattaforma self-service rapida, flessibile e facile da usare, realizzata per integrarsi con la tua architettura aziendale, che ottimizza la potenza dei dati per aiutare i decisori e i responsabili del business ad agire in modo più rapido e sicuro ovunque si trovino. Prepara i dati, crea, analizza, collabora, pubblica e condividi in Tableau Cloud.

Financial Services Cloud: overview

Categorie: [Documentazione e gestione archiviazione](#) | [Remote banking](#) | [Sicurezza](#) | [Sistema informativo di marketing](#) | [Big Data e Analytics](#) | [Finanza](#) | [Software Contact Center](#)

Proprietario: Salesforce

Financial Services Cloud è una soluzione completa che permette alle istituzioni finanziarie di migliorare l'esperienza del cliente e costruire fiducia attraverso diversi canali e linee di business. Essa combina funzionalità specifiche per il settore con le capacità leader del CRM di Salesforce per aumentare la produttività dei dipendenti, accelerare la consegna di valore e favorire la fiducia del cliente.

Il modello dati e la console della piattaforma sono adattati alle esigenze del settore finanziario, agevolando processi più veloci e una maggiore produttività. Relationship Builder e Maps permettono di visualizzare le relazioni chiave, mentre l'Actionable Relationship Center consolida informazioni rilevanti, individuando opportunità di azioni contestuali. Life Events e Business Milestones migliorano il coinvolgimento del cliente catturando eventi importanti e favoriscono interazioni più personalizzate.

Financial Services Cloud supporta diversi processi bancari, tra cui Retail Banking, Lending, Commercial Banking, Corporate and

Investment Banking, Wealth and Asset Management e Insurance. Per il Retail Banking, semplifica i servizi e offre una visione unificata dei clienti attraverso i canali. Mortgages e Lending beneficiano di un processo trasparente con automazione della gestione dei documenti e della collaborazione del team. Commercial Banking si concentra su esperienze personalizzate semplificando l'onboarding e favorendo le relazioni con i clienti. Corporate and Investment Banking utilizza insights dei clienti, raccomandazioni dell'AI e strumenti di collaborazione per la crescita. Insurance offre una visione completa delle metriche di performance, analisi e insight in tempo reale, fornendo agli agenti raccomandazioni per la copertura più adatta.

Financial Services Cloud: Customer Support

Categorie: [Documentazione e gestione archiviazione](#) | [Remote banking](#) | [Sicurezza](#) | [Sistema informativo di marketing](#) | [Big Data e Analytics](#) | [Finanza](#) | [Software Contact Center](#)

Proprietario: Salesforce

Financial Services Cloud offre anche una piattaforma completa di Assistenza Clienti basata in cloud, per aiutare le istituzioni finanziarie a gestire il supporto ai clienti. Le realtà di ogni dimensione interagiscono con i propri clienti tramite diversi canali, come telefono, email, chat, social media e portali self service, garantendo un'esperienza piacevole e coerente. La piattaforma include un sistema di ticketing per monitorare e gestire le richieste dei clienti e le interazioni con loro, aiutando il tema di assistenza a prioritizzare e risolvere i problemi in modo efficiente.

La Financial Services Cloud include anche una Knowledge Base, che contiene un repository di informazioni utili e di risposte alle domande più frequenti. Questo permette sia agli operatori sia ai clienti di trovare soluzioni rapidamente e riduce le domande ripetitive. La piattaforma incorpora strumenti di process automation per gestire i task ripetitivi, efficientare la gestione del supporto e aumentare la produttività. La funzionalità di chat in real time permette di fornire supporto costante ai clienti mentre stanno usando il sito web o le applicazioni.

Inoltre, Financial Services Cloud fornisce un sistema di reportistica e analytics affidabile per monitorare la performance del servizio clienti, generare insight, e assumere decisioni sostenute dai dati per il miglioramento continuo.

Salesforce fa leva sull'intelligenza artificiale e la generative AI di Salesforce Einstein per rafforzare l'automazione del servizio, fornendo consigli in tempo reale, risposte rapide e funzionalità di sintesi che aiutano gli operatori durante le interazioni con il cliente. Questa integrazione con l'AI aumenta ulteriormente l'efficienza e la qualità del servizio clienti.

Complessivamente, la Financial Services Cloud è una soluzione completa che rafforza il business per fornire un servizio di assistenza alla clientela efficiente, personalizzato e all'avanguardia, ottimizzando la soddisfazione del cliente e la sua fedeltà.

MuleSoft

Categorie: [Sicurezza](#) | [Open Finance e Gestione API](#)

Proprietario: Salesforce

Con l'aumentare della concorrenza e l'evolversi dei comportamenti dei clienti, gli istituti bancari ed assicurativi devono cambiare il loro approccio ai clienti, che sono sempre più attratti da servizi che offrono convenienza, flessibilità e accessibilità senza dover entrare in filiale.

Per creare un'esperienza cliente continua e connessa, le banche devono poter accedere a tutti i dati relativi ai propri clienti e ciò è possibile solo se una miriade di sorgenti dati e applicazioni sono in grado di scambiarsi informazioni in modo rapido, efficace e sicuro. Tuttavia, molte aziende utilizzano sistemi ed applicazioni che hanno difficoltà a comunicare sia tra loro che con altre applicazioni. Ne consegue che i dati non sono facilmente accessibili per fornire il servizio moderno che i clienti oggi si aspettano.

La giusta strategia di modernizzazione deve sbloccare i sistemi legacy, vera fonte del patrimonio informativo della banca, moltiplicando il valore dei dati e delle funzionalità in essi contenuti ed orchestrare

l'automazione dei processi aziendali al di fuori del sistema legacy per:

- Raggiungere l'eccellenza operativa.
- Creare esperienze connesse per i clienti.
- Avviare nuovi servizi in grado di differenziare la propria offerta sul mercato.

La strada verso la connettività dei sistemi legacy in genere inizia con due approcci tradizionali:

- Rimuovere completamente i vecchi sistemi e sostituirli sistemi nuovi più moderni.
- Aprire ai nuovi protocolli di comunicazione gli attuali sistemi legacy, tramite sviluppo di interfacce personalizzate.

La sostituzione completa di un sistema legacy è costosa e richiede tempo oltre ad esporre la banca a possibili perdite di dati e fermi del sistema; l'utilizzo di codice personalizzato per esporre le funzionalità dei sistemi legacy non è scalabile, aggiunge complessità e riduce la capacità per le tecnologie future. Soluzioni come l'integrazione e l'automazione basate su API possono invece affrontare queste sfide e dare maggior valore ai sistemi legacy nell'era di Internet.

MuleSoft consente un'efficace strategia di modernizzazione legacy basata sull'integrazione basata su API, che permette alle aziende di allineare le iniziative IT e aziendali, sbloccare i dati che oggi risiedono in silos separati in modo sicuro e massimizzare il riutilizzo riducendo al minimo la complessità. Le banche possono utilizzare un'architettura di integrazione basata su API per astrarre la complessità del sistema e scomporre le applicazioni monolitiche in servizi granulari riutilizzabili da diversi progetti e dipartimenti. Con questo approccio, non solo i dati emergono dai sistemi legacy e sono facilmente accessibili, ma il flusso di lavoro può essere automatizzato e protetto in conformità alle normative.

Salesforce fornisce oltre 200 connettori MuleSoft per esporre rapidamente e facilmente i dati e le funzionalità delle applicazioni ed offre MuleSoft Accelerator for Financial Services, un insieme di API, modelli e architetture di riferimento appositamente studiato per il mondo bancario che

semplifica le iniziative dei clienti a 360 gradi integrando il core banking, le piattaforme assicurative, i sistemi di engagement (come CRM e ITSM) e i dati FinTech. Ciò consente di migliorare il servizio ai clienti, la gestione delle relazioni in tempo reale e di fornire ai propri clienti un'esperienza digitale più semplice ed immediata.

Marketing Cloud

Categorie: [Sistema informativo di marketing](#)

Proprietario: Salesforce

Salesforce Marketing Cloud è una piattaforma di marketing digitale, grazie alla quale le aziende possono conoscere i loro clienti attraverso la creazione di profili dati unificati e possono automatizzare e ottimizzare campagne di marketing personalizzate su tutti i canali. Inoltre, sfruttando le potenzialità dell'Intelligenza Artificiale generativa costruita sul CRM più fidato al mondo, i marketers possono alimentare la creatività con risposte basate sui dati, risparmiare tempo con campagne potenziate da AI, personalizzare contenuti su larga scala.

Comunicare con i propri clienti nel momento giusto, con un messaggio rilevante e attraverso i canali appropriato è essenziale per fidelizzarli. Con l'aiuto dell'AI, i marketers possono concentrarsi sul rendere ogni momento del customer journey rilevante.

Questa azienda è presente anche nella guida online



TAS. Piattaforma a micro servizi per innovare nei pagamenti

DIVERSI ISTITUTI FINANZIARI (TRA CUI AD ESEMPIO: UNIPOL PAY E CREDEM) HANNO ADOTTATO LA NUOVA SOLUZIONE DI TAS CHE INNOVA I PAGAMENTI IN LOGICA PAAS, FACENDO LEVA SUL CLOUD E SU APPLICAZIONI A MICRO SERVIZI, RAPIDE DA INTEGRARE. MA NUOVI TREND SONO IN ARRIVO E TAS GUARDA ANCHE AL REQUEST-TO-PAY, AL MONDO DEL CAPITAL MARKET E DEL BACK OFFICE TITOLI

Cloud in modalità Platform as a Service per innovare il business dei pagamenti, grazie a una logica a micro servizi che permette di integrare rapidamente nuove soluzioni. Credem è una delle prime banche in Italia a intraprendere questa evoluzione affidandosi a TAS. «I pagamenti sono una componente importante del business bancario, ma la tecnologia, le regolamentazioni e i nuovi sviluppi stanno portando molte banche, soprattutto quelle di medie dimensioni, a delegare questa attività a società specializzate – racconta Valentino Bravi, CEO di TAS. L'obiettivo è restare allineate alla normativa e, al contempo, innovare nel mondo dei pagamenti, attraverso soluzioni applicative evolute e contenendo i costi».



Valentino Bravi,
CEO di TAS

Il cloud che parla con il core banking

TAS ha quindi creato un servizio in cloud che si interfaccia con il core banking, in outsourcing e anche in modalità white label per le banche: un hub che contiene una settantina di moduli, dai pagamenti alla monetica, passando per soluzioni evolute di antifrode, liquidità e gestione dei pagamenti digitali. Questi moduli, facilmente integrabili nel giro di poco tempo grazie alle interfacce API, consentono di velocizzare i tempi di produzione dei nuovi servizi e di gestirli in modo scalabile. «Il grande vantaggio del cloud è nella sua capacità di interfacciarsi non solo con il core banking, ma con tutti i sistemi legacy – sottolinea Bravi. Grazie alla presenza di vari moduli, inoltre, seguiamo anche la strategia dettata dalle banche, che vede un graduale percorso di evoluzione verso il cloud computing e nuove logiche a piattaforma».

La convivenza con il legacy

Normalmente i primi passi riguardano solo i pagamenti, oppure la monetica: «nel frattempo i due sistemi, cloud e legacy, devono convivere – spiega Bravi. Si ottengono comunque grandi vantaggi: la nostra piattaforma issuing, che gestisce oltre 120 milioni di carte tra Italia ed estero, è stata ideata

per lavorare sui due ambienti, offrendo servizi sulle emissioni e una serie di soluzioni che semplificano la gestione delle carte».

Sistemi evoluti contro le frodi

Inoltre, TAS ha ideato un sistema antifrode che sfrutta meccanismi di machine learning e algoritmi di intelligenza artificiale con sistemi neurali per intercettare i campanelli d'allarme. «Soprattutto per ridurre i falsi positivi, che vanno poi a incidere anche sui costi – osserva Bravi. La soluzione è integrata per i pagamenti account based, oltre che digitali, e offre una unica visione sulle attività, attingendo da varie fonti di dati».

Request-to-Pay: una soluzione già integrata

Ma il mercato dei pagamenti è in costante evoluzione e TAS, presente da oltre 40 anni, si è posta l'obiettivo di anticipare le innovazioni di un mondo che muta rapidamente. «Tra le ultime tendenze c'è la Request-to-Pay, soluzione che abbiamo già integrato nella nostra offerta e che permetterà alle banche di entrare in produzione senza preoccuparsi dell'aspetto tecnologico – evidenzia Bravi. La banca deve rimanere concentrata sul core business, alle sue spalle c'è una fabbrica che garantisce le evoluzioni delle soluzioni applicative, per offrire nuovi servizi».

Outsourcing tecnologico per il capital market

TAS ha ideato anche una soluzione per il mondo del capital market, andando incontro alla esigenza di molte banche, che stanno cercando di esternalizzare la piattaforma tecnologica per dedicare maggiore tempo di qualità al core business.

Il cloud per il back office titoli

Per il 2024 si sono già aperti i cantieri su

Pagamenti chiavi in mano

La soluzione PaaS ideata da TAS è dedicata anche ai nuovi player, come gli istituti di moneta elettronica e le aziende corporate, che possono operare come IMEL autorizzata da Banca d'Italia per entrare in questo mercato, facendo leva su un servizio completo e chiavi in mano. «Possono sviluppare use case innovativi per fidelizzare e conquistare nuovi clienti – precisa Bravi –, oltre che gestire pagamenti account based, con wallet e carte».

un nuovo progetto, che vede la presenza di un cliente pilota e di un numero di banche già interessate alla soluzione. Si tratta di una applicazione per il back office titoli. «Grazie a un'operazione d'acquisto dal Gruppo Allitude, abbiamo ideato una soluzione per il back office titoli, che permette di integrare le applicazioni attraverso micro servizi cloud native, in un'ottica di Platform as a Service – conclude Bravi. La soluzione si integra con i sistemi bancari di anagrafica, conto corrente e così via, e potremo offrire a prezzi concorrenziali una tecnologia molto innovativa, con moduli personalizzabili sulle esigenze specifiche».



TAS S.p.A.

Viale Famagosta 75

20142 Milano

www.tasgroup.it

solutions@tasgroup.eu

Software

Global Payment Platform

Categorie: [ATM Software](#) | [Pagamenti](#) | [Pos-software](#) | [Remote banking](#) | [Reti interbancarie](#) | [Self service](#) | [Sistema informativo bancario completo](#)

Proprietario: TAS

TAS Global Payment Platform (GPP) è la piattaforma di pagamento che offre una copertura modulare end2end di tutti i processi relativi a pagamenti tradizionali e innovativi, un approccio API-first ed una ricca omni-canalità. È altamente configurabile per adattarsi ad ogni operatore dell'ecosistema, sia esso Banca, IMEL, Istituto di Pagamento, Fintech o Corporate.

GPP è cloud-native per un'offerta chiavi in mano con operatività real-time 24x7, ma consente modalità di deployment anche ibride, su misura del cliente.

L'architettura, disegnata secondo il paradigma del composable banking, garantisce una facile integrazione con altri partner e sistemi core del cliente, ed una iper-personalizzazione per meglio differenziare l'offerta sul mercato. GPP è concepita per poter offrire al cliente anche solo le funzionalità di suo interesse. L'erogazione in PaaS (Platform as a Service) riduce l'investimento allo stretto necessario e consente un go live progettuale nell'arco di settimane anziché mesi. Aree applicative indirizzate: Card Issuing, Pagamenti IBAN-based, Canali di Acquiring, Scambio e regolamento Interbancario, Conti e canali della clientela.

Fraud Management Platform

Categorie: [Pagamenti](#) | [Reti interbancarie](#)

Proprietario: TAS

La piattaforma per il monitoraggio e la prevenzione real-time delle frodi massimizza la frictionless experience nei pagamenti, mitigando i rischi di frode e la vulnerabilità agli attacchi informatici, ancora più rischiosi nell'era degli Instant Payments e della PSD2, che aprono nuove possibilità ma anche nuove vulnerabilità per il sistema dei pagamenti.

La piattaforma adotta le tecnologie di Machine Learning, che analizzano i big data per rilevare anomalie, riducono i falsi positivi e forniscono approcci avanzati di gestione delle frodi end-to-end. La piattaforma mette a disposizione: modelli predittivi e tecnologie Big Data per la Transaction Risk Analysis, regole di monitoraggio configurabili dagli utenti finali, correlazione tra i dati transazionali e gli eventi di frode, elevata parametrizzazione e flessibilità di applicazione, facile integrazione con altri sistemi applicativi interni ed esterni al cliente. La piattaforma è componibile secondo le necessità ed offre diversi moduli e funzionalità: Fraud Protection, Sanction Screening, SCA Exemption, 3D Secure.

Request to Pay

Categorie: [Pagamenti](#) | [Reti interbancarie](#)

Proprietario: TAS

La Request to Pay (RTP) è lo schema paneuropeo definito dallo European Payment Council per l'avvisatura digitale al debitore che permette il contestuale o successivo pagamento riconciliabile in automatico.

Le soluzioni TAS per la RTP garantiscono: accesso standard alla rete europea RTP (per PSP, TPP, ecc.); API abilitanti all'utilizzo dell'RTP nelle applicazioni, nei gestionali, in mobilità, in cassa e sui vari canali che il PSP rende disponibile al cliente; servizi

applicativi business per fornire al creditore funzionalità evolute d'incasso, un maggiore controllo del processo e la riconciliazione automatica; servizi applicativi per il debitore/cliente per semplificare e automatizzare il pagamento (immediato, differito, rateizzato, ecc.) e avere una vista attuale e storica dei pagamenti fatti e dei relativi beni acquistati.

Tesoreria Digitale

Categorie: [Tesoreria](#)

Proprietario: TAS

La piattaforma di gestione della liquidità è specializzata nel fornire una vista completamente integrata di cash, collaterale e titoli su conti in moneta di banca centrale e commerciale, per un'efficace trasformazione digitale della tesoreria bancaria.

Supporta la gestione operativa della liquidità trattata su diversi canali: sistemi di regolamento lordi, sistemi di compensazione, operazioni con banche depositarie e corrispondenti. Gestisce conti e transazioni multi valuta, garantendo una vista in tempo reale su una valuta unica di default. Consente di visualizzare in tempo reale la liquidità corrente e previsionale al fine di allocare in modo efficiente la liquidità secondo modelli di business mirati e nel rispetto dei vincoli normativi. Offre visibilità in tempo reale a 360° della liquidità mediante il monitoraggio di pagamenti, collaterale e operazioni in titoli. È nativa ISO 20022 e cloud ready per l'erogazione SaaS. Ottimizza la governance dei dati attraverso un unico sistema che offre funzioni di monitoraggio e di supporto operativo per la gestione della liquidità, affiancato da un sistema di reporting e stress testing sul rischio di liquidità intraday. Centralizza i dati e riduce le attività manuali grazie a funzioni automatizzate

per la gestione dei pagamenti, ripianamenti tra conti e riconciliazione in tempo reale. È compliant con la direttiva BCBS 248 di Basilea3. È modulare per ogni esigenza del cliente: Liquidity Management, TARGET Services, BCBS 248 & Intraday Liquidity Stress Testing, Securities Settlement, Central Securities Depositories Regulation, ECMS.

Financial Networks Connectivity Platform

Categorie: [Pagamenti](#) | [Reti interbancarie](#)

Proprietario: TAS

La piattaforma per la Financial Network Connectivity consente ad ogni Payment Service Provider (PSP) l'accesso alle reti interbancarie e ad alle infrastrutture di pagamento nazionali, internazionali o proprietarie con una gestione efficiente della messaggistica finanziaria. La tecnologia adottata ottimizza queste attività critiche per ogni Payment Service Provider (PSP) disaccoppiando la complessità dei protocolli di rete dai processi applicativi di incasso e pagamento e garantendo massima scalabilità e conformità agli schemi ACH, RTGS e Bank to Corporate, consentendo una gestione centralizzata di tutte le transazioni su diversi canali e diversi fornitori di connettività.

La piattaforma è: elastica e modulare; consente facili estensioni per soddisfare nuove esigenze aziendali; si basa tecnologia a microservizi; è indipendente dal fornitore, multi-country, multi-standard e multi-protocollo; offre servizi di business integrati per gestire i diversi schemi out-of-the-box, permettendo workflow di pagamento semplici o complessi; offre la possibilità di integrare funzionalità di sanction screening e di gestione delle frodi all'interno dei flussi di lavoro

gestiti; soddisfa tutte le esigenze di migrazione ISO 20022; include una ricca libreria per la trasformazione delle sintassi legacy in quelle standard.

TPPay

Categorie: [Pagamenti](#) | [Remote banking](#) | [Reti interbancarie](#)

Proprietario: TAS

TPPay è la soluzione "IMEL as a service" di TAS che consente di avviare servizi di Open Banking con semplici integrazioni di API senza la necessità di ottenimento licenze. Tra i servizi attivabili: conti di pagamento, emissione carte, escrow account, servizi di pagamento, servizi PagoPA, Servizi PISP, servizi AISP.

Open Banking and Embedded Finance Platform

Categorie: [Pagamenti](#) | [Remote banking](#) | [Reti interbancarie](#)

Proprietario: TAS

Grazie alla PSD2, oggi diversi operatori possono lanciare i propri sistemi di pagamento, ottenendo rilevanti risparmi sull'acquisto di beni e servizi e attivando nuove revenue stream dalle spese dei propri clienti presso altri esercizi commerciali, guadagnando visibilità sulle loro abitudini di spesa e fidelizzandoli con nuove proposte su misura.

TAS mette a disposizione: consulenza specializzata sui temi della normativa; esperienza e centralità di ruolo nell'ecosistema Banche-Fintech-Regulator; middleware "standard like" volto ad armonizzare e standardizzare le interfacce di colloquio TPP-ASPSP; sandbox per facilitare l'integrazione dei TPP con i PSP; copertura end-to-

end dei processi di onboarding e del pagamento in multicanalità.

Per i nuovi operatori che vogliono affacciarsi nel mondo dei pagamenti innovativi, TAS ha realizzato la soluzione "Light Core Banking per IMEL" che mette a disposizione una serie di componenti che agevolano la gestione della clientela: anagrafe, condizioniere, gestione conti di pagamento.

TAS Capital Markets

Categorie: [Finanza](#)

Proprietario: TAS

EliData è la società del gruppo TAS specializzata nello sviluppo di applicativi di trading e order routing, sistemi di transaction reporting e soluzioni di scambio dati tra sistemi di front e back office. Ora dispone di una struttura totalmente rinnovata, grazie all'implementazione di un servizio 100% cloud: EliData Plug&Go, in grado di ottimizzare i processi e migliorare la customer experience e le performance.

Questa azienda è presente anche nella guida online





ATLAS OF FINTECH

L'Atlas of Fintech è una selezione delle realtà emergenti del Fintech, fatta dalla redazione di AziendaBanca. Si concentra sulle realtà che hanno consolidato la loro posizione nel corso dell'ultimo anno, sulle nuove iniziative e sulle aziende che si propongono anche in ottica di collaborazione con banche e compagnie assicurative tradizionali. Non comprende le neobanche, a cui dedicheremo un'analisi ad hoc.

Il Fintech in Italia vale oltre 880 milioni. Milano al primo posto, con il 54% delle imprese

Il mercato italiano del fintech raggiunge il valore di 882 milioni di euro nel 2022, dove a fare la differenza sono stati i mega-round di oltre 50 milioni. Milano si conferma invece capitale del fintech italiano. Questi alcuni dei dati emersi dal rapporto dell'Osservatorio FinTech redatto da PwC.

Gli investimenti crescono del 240%

Secondo lo studio, gli investimenti nel comparto fintech condotti dai fondi di venture capital sono cresciuti del 240% rispetto all'intero volume di finanziamenti distribuito nel 2021. PwC segnala anche come tra il 2020 e il 2022 si sono verificati alcuni mega-round (raccolta di fondi superiori ai 50 milioni di euro). Tuttavia l'ecosistema italiano, al netto di queste grandi operazioni, avrebbe tutt'altra connotazione, con una raccolta di finanziamenti che nel 2022 ammonterebbe a soli 76,2 milioni di euro, cifra inferiore del 11% rispetto a quanto investito dagli operatori nel 2021 e che limiterebbe al 16,9% l'incremento del CAGR a partire dal 2017. La crescente enfasi sui mega-deal riflette invece la consuetudine dei venture capital stranieri a selezionare startup che scalano più rapidamente e

che adottano modelli di business distintivi e meno esposti alla competizione.

Pagamenti digitali, prestiti e insurtech si confermano i segmenti più maturi

Secondo PwC, nei pagamenti digitali è in corso una trasformazione che porta i tradizionali strumenti/servizi a convergere verso un'offerta completamente rinnovata in termini di modelli di business. Il settore ha registrato la chiusura di diversi round da parte delle fintech e il suo dinamismo è confermato anche dal costante aumento del numero dei nuovi entranti: nel solo biennio 2021-2022, in Italia risultano autorizzati 59 operatori, di cui 30 di derivazione non bancaria. Sul fronte dei prestiti, PwC sottolinea uno sviluppo importante dei finanziamenti erogati alle imprese, specialmente quelle di piccole e medie dimensioni. Questi, nel primo semestre 2022, hanno superato i 2 miliardi di euro (+49%). Analizzando i dati insurtech invece, lo studio riporta come dopo la crescita accelerata degli scorsi anni per numero di startup attive, la curva di sviluppo del comparto insurtech ha iniziato a flettere nel corso del 2022 principalmente per

due motivi: la diminuzione di investimenti finanziari in soluzioni insurtech da parte delle compagnie assicurative tradizionali e il rafforzamento dei player già sul mercato.



Tuttavia, nonostante la flessione, migliorano e si specializzano i servizi erogati ai clienti.

Milano conferma il suo ruolo guida

Lo studio inoltre certifica che il 79% delle startup fintech italiane ha sede nel nord Italia. A tale proposito Milano si conferma la capitale italiana del fintech. Il capoluogo lombardo ospita il 54% delle imprese del settore a livello nazionale e concentra il 70% degli investimenti e conferma la sua vocazione

di piazza finanziaria di riferimento per il mercato.

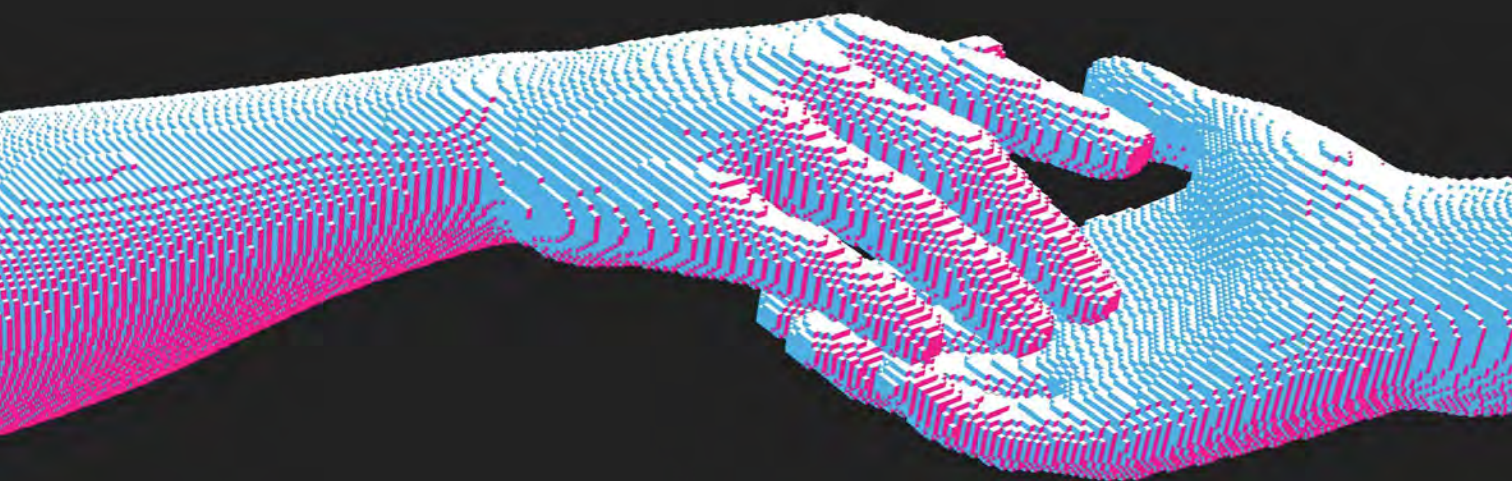
Crescono i modelli collaborativi tra fintech e finanza tradizionale

In Italia la collaborazione tra finanza tradizionale e fintech è oggi un fenomeno di grande rilievo. Come spiega Marco Folcia, Partner Transformation FS PwC Italia questo dato è stato certificato «dalle analisi che confermano come i modelli collaborativi abbiano maggiori possibilità di generare valore e si-

nergie rispetto ai modelli alternativi. Lo scenario Fintech italiano nel 2022 evidenzia quindi una stabilità rispetto ai valori dell'anno precedente. Attraverso l'Osservatorio Fintech 2023 di PwC Italia – prosegue Folcia – oltre a settori già maturi, abbiamo rilevato la crescita di nuovi segmenti di mercato come quello delle Fintech in ambito ESG o quello delle piattaforme/soluzioni di Intelligenza Artificiale per l'automazione dei processi di customer care, KYC, credit scoring».



Nuovi modelli di collaborazione per il fintech

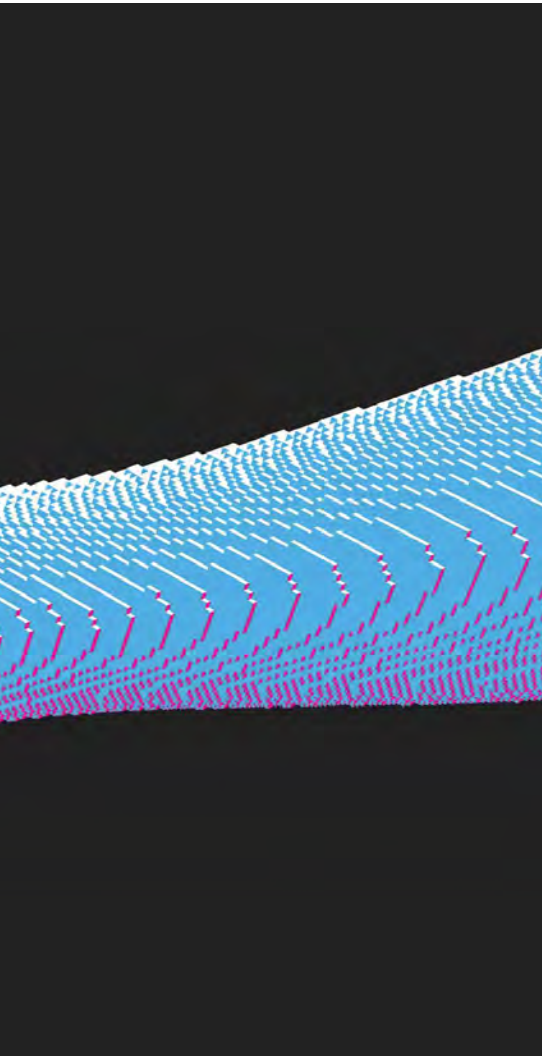


Crediti immagine: Logn/shutterstock

Come sta evolvendo il mercato del fintech in Italia? Il nostro Paese conta 623 fintech, di cui un centinaio specializzate in ambito insurtech: piccole realtà a caccia

di opportunità di crescita, alle quali però manca spesso una reale idea manageriale. Lo scorso anno il fintech ha raccolto 154 milioni di euro, di cui 140 milio-

ni in equity: il dato aggregato è inferiore a quanto accade in altri Paesi, e molti round sono troppo piccoli per consentire alle realtà finanziate di pianificare il



loro sviluppo nel lungo periodo. «Quest'anno sono nate una ventina di nuove startup e sullo stesso ordine di grandezza è il numero di quelle che hanno chiuso o che

sono state acquisite, riuscendo quindi a consolidare il proprio business tramite l'ingresso di aziende maggiori – racconta Laura Grassi, Responsabile dell'Osservatorio Fintech e Insurtech del Politecnico di Milano. I ricavi del settore sono in crescita e iniziamo a vedere anche i primi segnali di profittabilità. Tuttavia, molte di queste realtà fanno ancora fatica a oltrepassare i confini nazionali, privandosi della possibilità di ampliare la propria base clienti e soprattutto riducendo l'esposizione a investitori esteri».

Verso nuovi modelli di business

Le fintech stanno anche cambiando il loro modello, con l'esperienza diretta del mercato acquisita negli anni. Non è solo una questione di cavalcare l'ultimo hype tecnologico: basti pensare alle tante realtà che hanno seguito l'onda lunga della blockchain, mentre ultimamente vanno forte i progetti di intelligenza artificiale generativa. «Parliamo di un rafforzamento – continua Grassi –, anche del modello B2B e B2B2C, un paradigma secondo cui le fintech collaborano attivamente con attori finanziari e non finanziari. La porzione più grande dei servizi delle startup è infatti rivolta direttamente a un'utenza business, sia

questa dei servizi finanziari o non. In qualche caso queste collaborazioni con aziende consolidate, che iniziano come un rapporto di fornitura, si sono rafforzate a tal punto che sono anche accompagnate da investimenti nel capitale delle startup».

Tante partnership, con poche banche

Per quanto riguarda la collaborazione con le banche, il 20% di istituti di credito è impegnato in almeno una partnership con il fintech, ma questi pochi attori rappresentano l'80% del totale delle collaborazioni. «È una Italia che viaggia a due velocità: poche banche con numerosi progetti in corso e sempre più aziende, come Telco e Utility, che invece fanno leva sul fintech per offrire servizi finanziari ai propri clienti – commenta Grassi. L'ecosistema del fintech, nel suo complesso, ne trae beneficio: grazie alle collaborazioni, infatti, si può aumentare la base clienti, indirizzare lo sviluppo commerciale su determinate aree, migliorare la distribuzione del servizio, persino accelerare l'ingresso in nuovi mercati. Soprattutto, il rapporto con partner consolidati consente alle realtà emergenti di accedere a un network, contribuendo a rafforzare la credibilità del fintech nel suo complesso».

Italia. Sempre più startup innovative e a impatto



Il numero di startup a significativo impatto sociale e ambientale a fine 2022, pari a 587 società, è cresciuto del 20,8% rispetto alla fine del 2021, mentre le altre sono calate del 6,1% nello stesso periodo. Il team di ricerca Social Innovation Monitor (SIM), con base al Dipartimento di Ingegneria Gestionale e della Produzione - DIGEP - del Politecnico di Torino, ha presentato i risultati dello studio sulle Startup Innovative a significativo impatto sociale e ambientale in Italia. La ricerca ha analizzato 12.026 delle 14.264 startup innovative presenti nel Registro delle imprese a fine 2022.

«Nel corso del 2022, abbiamo osservato un calo nel numero di giovani Startup Innovative operanti nel nostro Paese rispetto all'anno precedente – racconta Professor Paolo Landoni, Direttore della ricerca. Questo declino è stato determinato dal minor numero di imprese che si sono registrate come Startup Innovative rispetto agli scorsi anni. A causa di ciò, le startup di nuova costituzione non sono state in grado di compensare il naturale flusso in uscita di imprese che non soddisfacevano più i requisiti per rientrare tra le Startup Innovative, per esempio per sopraggiunti limiti di età, o che avevano cessato la propria attività. È interessante notare come siano invece cresciute complessivamente le startup che si dichiarano formalmente a impatto».

Aumenta il numero di startup in tre regioni

Sulla base della ricerca effettuata, il numero delle startup è calato in tutte le regioni italiane, ma la proporzione

di startup concentrate in Lombardia, Lazio e Campania, le prime tre regioni italiane per numero di startup, è aumentata.

Nel corso del 2022 il numero di SlaVS (Startup Innovative a Vocazione Sociale) è calato (-9,2%), mentre il numero di Startup Innovative con qualifica di Società Benefit è aumentato sensibilmente (+38,2%) così come quello delle B Corp che sono aumentate del 55,6%.

Lo conferma anche il Vice-direttore della ricerca, Alessandro Laspia: «Nel corso del 2022 il numero di startup a significativo impatto sociale e ambientale certificato è aumentato del 21%, in netto contrasto con il calo del numero di Startup Innovative rilevato nello stesso periodo, che è stato pari a circa il -4%. Il fenomeno è stato trainato dalla grande crescita del numero di Startup Innovative con qualifica di Società Benefit e B Corp in Italia. Questa evidenza alimenta il trend di costante crescita rilevato dai nostri studi negli ultimi anni».

Le certificazioni per il 5% delle startup innovative

Le startup che dichiarano ufficialmente il proprio impatto sociale o ambientale tramite qualifiche come quelle di Società Benefit o B Corp è aumentato, e adesso rappresentano quasi il 5% delle Startup Innovative. A titolo di confronto, due anni fa queste startup erano il 3% del totale e il trend è in costante crescita.

Metodologia ad hoc per valutare le startup

Infine, lo studio di Social Innovation Monitor (SIM) ha individuato le 22

startup a significativo impatto sociale e ambientale che nello scorso anno si sono distinte anche per aver raggiunto risultati economicamente molto rilevanti. Una delle sfide è stata quella di comparare società molto diverse tra loro, soprattutto in termini di fasi di vita e dimensioni. Per questo motivo, il gruppo di ricerca ha elaborato una metodologia ad hoc, che ha permesso di individuare le migliori startup italiane sulla base di parametri legati a ricavi, numero di dipendenti e finanziamenti ricevuti. Tra queste ci sono, ad esempio, Unobravo S.r.l., piattaforma di psicologia online che offre servizi di consulenza psicologica e combatte il pregiudizio sulla salute mentale, e NGV Powertrain S.r.l., startup che progetta motori a basso impatto ambientale al fine di ridurre l'inquinamento e promuovere la transizione verso fonti di energia più pulite.

Le migliori startup a impatto

Le 22 migliori startup individuate dallo studio, hanno mediamente più di 2 milioni di euro di ricavi, con una crescita annuale media del 217%, e almeno 18 dipendenti, con una crescita annuale media del 146%. Sono, inoltre, società in grado di attrarre finanziamenti: infatti, queste startup hanno raccolto mediamente 3,9 milioni di euro di investimenti in capitale di rischio o di finanziamenti a fondo perduto. Infine, più della metà delle migliori startup a significativo impatto sociale e ambientale (53,5%) fonda una parte importante del proprio business sull'hardware.

Venture Capital in Italia, gli investimenti salgono a 302 milioni di euro

Crescono gli investimenti in Italia tanto da superare quota 300 milioni nel terzo trimestre del 2023. Superato invece il numero di exit del 2022. Questa la fotografia scattata dalla settima edizione dell'Osservatorio Trimestrale sul Venture Capital in Italia, realizzato da Growth Capital in collaborazione con Italian Tech Alliance.

La situazione in Italia

In Italia nel Q3-23 si sono registrati 65 round, di cui 14 Serie A e 6 Serie B. Un dato in linea con i 69 del Q2-23 (-6%) e con la media dei 5 anni passati (-1%). La raccolta invece è in aumento rispetto al Q2-23 (da 265 a 302 milioni, +14%) e alla media dei cinque anni passati (+23%). Dopo il calo del Q4-22, l'ammontare raccolto nel nostro Paese è progressivamente aumentato, evidenziando un trend di crescita più marcato rispetto all'Europa.

«Nonostante il contesto economico globale, il terzo trimestre del 2023 ha visto la raccolta più elevata dell'anno per il Venture Capital italiano. Come previsto, il 2023 si sta rivelando un anno di consolidamento, superando già oggi il numero di exit registrate durante tutto il 2022. In particolare, cresce il numero di round Pre-seed e resta costante il numero di Seed e di Serie A, creando così una pipeline

per Late Stage futuri», commenta Fabio Mondini de Focatiis, Founding Partner di Growth Capital.

Sostenere il mercato italiano

«Il mercato italiano del VC ha bisogno di essere sostenuto nel suo consolidamento, e questo può essere possibile solo con un cambio di paradigma, incrementando il coinvolgimento e la partecipazione di quei soggetti come gli investitori istituzionali e corporate, che in questi anni hanno dato segnali positivi ma che possono accrescere la propria presenza nel settore e rappresentare la vera chiave di volta per la crescita dell'ecosistema – spiega Francesco Cerruti, Direttore Generale di Italian Tech Alliance. Iniziative come quella odierna permettono un confronto costruttivo tra tutti gli attori, favoriscono lo sviluppo di sinergie positive e danno visibilità a storie ed esperienze di successo. C'è ancora molto da fare per allineare il mercato italiano a quello dei principali Paesi europei, ma siamo convinti che non sia troppo tardi per recuperare il divario, che ci auguriamo possa essere colmato anche grazie al lavoro dei nuovi vertici di CDP Venture Capital, il principale veicolo pubblico a sostegno dell'ecosistema dell'innovazione».



Fabio Mondini de Focatiis,
Founding Partner di Growth Capital

Le modalità di investimento

Nel Q3-23, Pre-seed e i Seed si sono confermati la tipologia più frequente (65% del totale) e i Serie B+ risultano la tipologia più rilevante per ammontare (64% del totale). Guardando ai primi nove mesi del 2023, la distribuzione del numero di round per tipologia è comparabile a quanto registrato mediamente negli ultimi 5 anni, con una discontinuità nei Pre-seed, in aumento. La distribuzione per ammontare investito presenta invece differenze più marcate rispetto alla media storica, con un aumento dei Serie A e una riduzione dei Late Stage.

Software primo settore

Guardando ai singoli settori, nel Q3-23, Software (€118M) è il primo settore per ammontare investito, seguito da DeepTech (€66M) e Smart City (€62M). Per quanto riguarda il numero di round, Smart City conta 12 round, DeepTech 11 e Life Sciences 8. Nel Q3 2023 si sono registrate 11 exit, tutte tramite M&A e, come già nel Q1 e nel Q2-23, la maggior parte delle exit (4) ha riguardato sempre il settore Software.

L'Italia piace agli investitori internazionali?

In media, dal 2018 a oggi un terzo degli investitori attivi sul mercato italiano è internazionale. Nei primi nove mesi del 2023 la loro par-

tecipazione è rimasta stabilmente al di sopra del 35%, con valori equiparabili al biennio precedente. Analizzando gli ultimi sei anni, mediamente, il 61% degli investitori è di provenienza italiana, il 20% dal resto d'Europa, il 12% dagli Stati Uniti e il 7% dal resto del mondo. Dal 2018 ad oggi, sono poco meno di duecento (191) gli investitori europei che hanno partecipato ad aumenti di capitale in startup italiane (Regno Unito, Germania, Svizzera, Francia e Spagna i Paesi più rappresentati). Negli ultimi quattro anni, il 26% dei round con ammontare superiore al milione di euro ha visto la presenza di almeno un investitore internazionale. Percentuale che tocca il 55% nei round superiori ai 10 milioni e 85% in quelli di importo superiore ai 30 milioni. Un dato che conferma una correlazione tra round size e partecipazione di investitori esteri.

Uno sguardo sull'Europa

Confrontando lo scenario europeo con quello italiano, lo studio sottolinea come nel Q3-23 in Europa è stata registrata una raccolta di 15,8 miliardi di euro (+6% vs Q2-23) e un numero di round stimato superiore a 2.200 (-21% vs Q2-23). Nel 2023 si sta registrando però un calo nel numero di round rispetto agli ultimi due anni, accompagnato da una proporzionale riduzione dell'ammontare investito.



Francesco Cerruti, Direttore Generale di Italian Tech Alliance

Incubatori e acceleratori: fatturato di oltre 550 milioni. Il 50% supporta startup a significativo impatto sociale o ambientale



Crediti immagine: Iconic Bestiary/shutterstock

Riprende e si specializza la crescita degli incubatori e acceleratori in Italia. A crescere sono anche il numero delle startup incubate e il fatturato, mentre oltre la metà degli incubatori supporta startup a significativo impatto sociale o ambientale. Questi alcuni dei dati emersi dell'analisi relativa all'ecosistema degli incubatori e acceleratori in Italia redatta dal team di ricerca Social Innovation Monitor (SIM) con base al Politecnico di Torino.

Cresce il numero degli incubatori. La maggior parte nel Nord-Ovest

Il numero degli incubatori nati nel 2021 risulta in crescita rispetto all'anno 2020, probabilmente in parte per la generale ripresa di tutti i settori dalla situazione pandemica. Quest'anno la ricerca ha analizzato anche gli acceleratori creati a partire dal 2021 da Cassa Depositi e Prestiti (Cdp) nella «Rete Nazionale Acceleratori CDP – Venture Capital». Dal punto di vista geografico invece, nella sola Lombardia contiamo 57 incubatori, ma è tutto il Nord-Ovest a guidare il trend di crescita nazionale. Tuttavia, nel resto dell'Italia si distinguono anche Emilia-Romagna, Lazio, Toscana e Campania, rispettivamente con 29, 22, 18, 16 incubatori.

Un fatturato di oltre 550 milioni. Più della metà sono S.r.l.

Dal report emerge che gli acceleratori e gli incubatori nel

nostro Paese sono 237 e occupano un totale di circa 1.700 dipendenti. A livello di startup contiamo invece circa 3.600 realtà incubate con un fatturato complessivo di oltre 550 milioni di euro. In Italia, più della metà degli incubatori (57%) sono costituiti come società a responsabilità limitata. Il 17% sono invece società per azioni. Tra le altre forme giuridiche più comuni troviamo SCARL, SCPA, fondazioni, consorzi e SocCoop.

Dalle analisi del report, circa la metà delle realtà prese in esame rientra nella categoria "Business Incubator", mentre l'altra metà rientra nella categoria "Mixed" o "Social Incubator". Questo significa che un incubatore su due supporta organizzazioni a significativo impatto sociale o ambientale. A tale proposito, i settori più rappresentati sono quelli relativi alla salute e benessere (incluso sport) e sviluppo della comunità.

Attività oltre i normali servizi offerti

Per quanto riguarda i principali servizi offerti dagli incubatori, il primo risulta l'"accompagnamento manageriale", seguito da "supporto allo sviluppo di relazioni" e dal "supporto alla ricerca di finanziamenti". Altri servizi rilevanti sono la fruizione di spazi fisici e la

formazione imprenditoriale e manageriale.

Tuttavia, l'86% delle realtà prese in esame dichiara di svolgere anche attività non direttamente riconducibili alle attività di incubazione e accelerazione. Tra le attività più frequenti troviamo partecipazione a progetti e bandi, gestione e promozione di eventi, attività a titolo oneroso di scouting e open innovation per aziende corporate e/o altri soggetti, servizi di coworking.

Filiera in salute, ma potenziale inespresso

Come sottolinea il Direttore della ricerca, Prof. Paolo Landoni «oltre a essere ripresa, la crescita degli incubatori e acceleratori si sta anche specializzando. Non solo gli Acceleratori CDP hanno dei focus verticali, altri soggetti si stanno concentrando su diversi settori o diversi approcci, come quelli già visti l'anno scorso del venture builder e degli startup studio».

«I risultati della ricerca ci restituiscono la realtà di una filiera dell'innovazione in salute, ma con ancora un grande potenziale inespresso. Per creare un meccanismo di crescita virtuoso per le startup e i centri di innovazione coinvolti oggi, una revisione del contesto normativo attuale è più che mai necessaria», aggiunge Stefano Soliano, Vice Presidente di Innovup.

La corsa delle fintech, entro il 2030 varranno 22mila miliardi di dollari



Crediti immagine: apxexstudio/shutterstock

Continua a crescere il settore fintech a livello globale e, dati alla mano, si stima che il settore raggiungerà circa 22mila miliardi di dollari di fatturato entro il 2030. L'Asia-Pacifico, invece, è pronta a diventare il principale punto di riferimento per il panorama fintech scavalcando così gli Stati Uniti.

Questa la previsione riportata da BCG Global Fintech 2023: Reimagining the Future of Finance. Secondo il report, i ricavi annuali del settore fintech nel mondo cresceranno di sei volte fino a raggiungere 1.500 miliardi di dollari entro la fine dell'anno. Come commenta Ugo Cotroneo, Managing Director e Senior Partner di BCG, nonostante il forte rallentamento dell'ultimo anno su investimenti e valutazioni (dopo un biennio 2020-2022 di fortissima crescita), i fondamentali del settore fintech nel lungo periodo rimangono solidi. Secondo le stime BCG, i ricavi delle aziende fintech in Europa cresceranno ancora registrando un CAGR del 21% fino al 2030.

Quali i trend del futuro?

La crescita fintech nell'ultimo periodo è stata trainata dai pagamenti, seguiti da prestiti e assicurazioni. A guidare la prossima

era sono il B2B2X e il B2B, ovvero il segmento delle fintech che si rivolge alle PMI, che raccolgono quasi il 70% dei posti di lavoro e del PIL a livello globale, circa 400 milioni.

Occhi puntati sull'area dell'Asia-Pacifico

L'Europa, insieme al Regno Unito, è il terzo maggiore mercato di servizi finanziari a livello globale, dominato dalle banche. Osserveremo un trend in crescita per il mercato fintech, che quintuplicherà il suo valore rispetto al 2021 raggiungendo i 190 miliardi di dollari al 2030.

L'Asia-Pacifico, con un tasso di crescita del 27% è pronta a diventare nel 2030 il principale punto di riferimento per il panorama fintech, superando anche gli Stati Uniti. I Paesi APAC (Cina, India e Indonesia) scavalcheranno gli Usa per una serie di fattori: maggior numero di player, ampia popolazione unbanked, elevato numero di PMI e la diffusione di una classe media e giovanile tecnologicamente preparata.

Quale la situazione in Italia?

Secondo Cotroneo, «in Italia, il settore soffre ancora della piccola quantità di operatori di grandi dimensioni, ma mostra una forte

vitalità, con la nascita di molte iniziative innovative che potranno beneficiare della complessiva crescita del settore nel lungo termine e del sempre maggiore interesse da parte di incumbent player a partnership e attività di M&A».

Come supportare lo sviluppo delle fintech

Per garantire la loro crescita, le fintech devono acquisire nuovi talenti e allargare le quote di mercato entrando in nuove aree geografiche. Non solo. È fondamentale che gli operatori storici e le fintech si orientino verso partnership basate sul valore, che consentono alla fintech di rimanere indipendente, ma con un chiaro accordo commerciale che vada a vantaggio di entrambi i partner. «Nell'universo delle fintech ci sono essenzialmente quattro gruppi di parti interessate: le autorità di regolamentazione, le fintech stesse, gli operatori storici e gli investitori. La crescita e il successo del settore fintech dipenderanno in larga misura dal modo in cui queste quattro parti interessate saranno in grado di lavorare insieme», conclude Nigel Morris, cofondatore e socio amministratore QED, tra gli autori dello studio.

Crowdinvesting: il real estate sostiene il mercato

La svolta per il crowdinvesting è vicina: il 10 novembre 2023 entra in vigore il nuovo Regolamento europeo ECSP e la Consob ha autorizzato questa estate solo 25 operatori in Italia. Una piccola fetta, circa il 20% del mercato, segnale di una industria in evoluzione, dove solo pochi operatori saranno in grado di restare competitivi.

Il Rapporto dell'Osservatorio

L'ottavo Report italiano sul Crowdinvesting realizzato dall'Osservatorio della School of Management del Politecnico di Milano, che ha analizzato gli ultimi 12 mesi fino alla data del 30 giugno, ha infatti registrato una battuta d'arresto per l'industria del crowdinvesting in Italia: con 343,79 milioni di euro raccolti, la flessione è dell'1%. Il valore cumulato storico è di 1,21 miliardi dal 2014.

Frenata per l'equity, ma accelera l'immobiliare

A pesare sulla flessione è l'equity crowdfunding (-11%, con 86,64 milioni di euro di raccolta), ma solo per quanto riguarda i progetti non immobiliari, complice lo scenario macroeconomico: il real estate svetta invece a un +28% di raccolta (56,42 milioni di euro).

I minibond

Non brilla nemmeno il collocamento dei minibond: sono state concluse 23 campagne su 2 portali, per un totale di 20,82 milioni (-45%),

mentre le campagne di raccolta di capitale di rischio sono state nello stesso periodo 207, in calo rispetto al passato.

I portali di lending: in crescita la raccolta

Positivo invece l'andamento del lending crowdfunding, che ha permesso di prestare 24,76 milioni di euro alle persone fisiche e 155,15 milioni alle imprese, di cui quasi 40 milioni attraverso portali generalisti e oltre 115 milioni (+39%) tramite portali specializzati nell'immobiliare, anche qui in crescita.

Gli operatori autorizzati

Come sottolinea Consob, al 30 giugno 2023, sono 48 i portali autorizzati per la raccolta di capitali online, tre in meno rispetto all'anno prima. Ma si tratta di un'analisi sfalsata, in quanto dal 10 novembre dello scorso anno, in attesa dell'entrata in vigore del regolamento sul crowdfunding, la Consob ha interrotto le autorizzazioni.

L'equity crowdfunding

A ogni modo, la piattaforma che ha finalizzato e raccolto più capitale è, ancora una volta, Mamacrowd (130,65 milioni di euro effettivi al 30 giugno 2023, 45,87 milioni nell'ultimo anno), seguita da Walliance (105,04 milioni, di cui 36,61 negli ultimi 12 mesi). Quella che ha pubblicato più campagne invece è CrowdFundMe, con 227 campagne.



Giancarlo Giudici, Direttore scientifico dell'Osservatorio Crowdinvesting - School of Management Politecnico di Milano

Cresce l'importo, ma le donne investono ancora poco

L'importo medio investito dai sottoscrittori mostra negli ultimi mesi un andamento tendenziale in crescita rispetto al passato, ma peggiora il gender gap tra gli investitori, che solo nel 14% dei casi sono donne.

I target di raccolta

Il valore medio del target di raccolta per i progetti non immobiliari negli ultimi 6 mesi è 180.126 euro, per quelli immobiliari è 1.776.630 euro. Mediamente per i progetti non immobiliari viene offerto in cambio il 5,91% del capitale e si conferma la prassi di offrire titoli senza diritto di voto sotto una certa soglia di investimento (e votanti sopra la soglia): nelle campagne immobiliari prevale l'offerta di quote non votanti.

Le emittenti? Startup innovative in testa

Fra le emittenti, le PMI continuano a guadagnare spazio, ma il mercato è ancora dominato dalle startup innovative (50% dei casi nell'ultimo anno,

cui si aggiunge il 13% delle PMI innovative).

La grande maggioranza, come da anni a questa parte, opera in Lombardia (475 imprese, 41,2% del totale), poi Emilia Romagna (115, 10,3%) e Lazio (102, 9,2%), ed è attiva nel settore dei servizi di informazione e comunicazione. Nel Mezzogiorno è sempre in testa la Campania (36, 3,2%) mentre se si considerano solo le new entry degli ultimi 12 mesi al terzo posto, dopo Lombardia ed Emilia Romagna, troviamo il Veneto.

Cosa accade dopo il crowdfunding?

Dopo la campagna di raccolta, alcune aziende riescono a crescere in termini di fatturato e marginalità, ma altre rimangono al palo. Poche diventano profittevoli nell'immediato e solo una piccola minoranza riesce a superare i target rispetto ai ricavi previsti nel business plan iniziale. Negli ultimi 12 mesi si sono registrate nuove exit, attraverso rimborsi di capitale, quotazioni in Borsa o acquisizioni, ma anche nuovi write-off, oltre a diversi round successivi di raccolta. Su questa base, all'1 luglio 2023 l'Italian Equity Crowdfunding Index ideato dall'Osservatorio Crowdinvesting ha calcolato un apprezzamento medio complessivo teorico del valore di portafoglio investito pari a +15,25% (+77,5% nella versione non-diluita).

Il lending crowdfunding

Per quanto riguarda il lending, al 30 giugno 2023 risultavano attive in Italia 4 piattaforme destinate a finanziare persone fisiche (consumer, 2 in meno rispetto allo scorso anno), 10 dedicate alle imprese (business, nessuna new entry) e 17 specializza-

te nel real estate, cioè 31 in totale. La raccolta a fine giugno 2023 è stata pari a 24,76 milioni di euro per le piattaforme consumer, con un totale cumulato in 12 mesi di 213,58 milioni: con l'uscita di scena di Smartika (ora nel Gruppo Sella) e l'acquisizione di Soisy da parte di Compass, il podio è stato conquistato da Prestiamoci, con una raccolta annuale di 24 milioni di euro. Le piattaforme generaliste nel comparto business aggiungono all'attivo 39,36 milioni di euro, raggiungendo un cumulato di 69,38 milioni.

Ai primi posti sul podio

Leader di mercato sono Re-Lender, Ener2Crowd ed Evenfi. Il tasso di interesse medio annuale offerto è salito nel primo semestre 2023 all'8,56% contro il 7,71 del 2022.

Le piattaforme immobiliari registrano una raccolta annuale di 115,79 milioni di euro, salendo a 267,6 milioni: la prima è Recrowd (57,3 milioni nell'ultimo anno, 86,7 milioni in totale), poi Rendimento Etico (20,5 milioni di euro nell'ultimo anno, 75,3 milioni in totale).

Il real estate crowdfunding

L'industria del real estate crowdfunding ha continuato a essere particolarmente vivace in Italia. Tipicamente si tratta di progetti di breve-medio termine che mirano alla riqualificazione, o alla realizzazione ex novo, di proprietà immobiliari, con successiva cessione. I progetti finanziati nell'ultimo anno in questo comparto hanno raccolto ben 178,67 milioni di euro, circa il 40% in più rispetto al periodo precedente. Il rendimento medio annuale offerto è salito nel primo semestre 2023 al 13,72% per le offerte equi-

ty ed è invece leggermente calato (9,69%) per quelle lending.

Parametri ESG nel crowdfunding

Un'analisi specifica ha riguardato 358 campagne equity che hanno fornito dati ESG ai potenziali investitori allineati allo standard GRI, soprattutto su emissioni di gas serra, valutazione ambientale dei fornitori, gestione di rifiuti e sprechi, consumo di energia, impatto sulle comunità locali.

Una buona percentuale, circa il 50%, riporta i dati sulla sostenibilità, in particolare per i progetti che hanno un impatto sociale.

«Siamo a un punto di svolta nel panorama dell'industria nazionale dell'equity e lending crowdfunding – commenta Giancarlo Giudici, Direttore scientifico dell'Osservatorio Crowdinvesting - School of Management Politecnico di Milano. Il primo motivo è che siamo ormai alla vigilia della piena entrata in vigore del nuovo Regolamento europeo ECSP e le piattaforme stanno lavorando per ottenere le necessarie autorizzazioni entro la data fatidica del 10 novembre. All'orizzonte c'è la possibilità di operare in un mercato unico, con importanti novità che riguardano sia la raccolta di capitale di rischio (non più limitata alle PMI) sia i prestiti (con nuovi adempimenti su trasparenza, marketing delle offerte e informativa per gli investitori). Il secondo motivo è che per la prima volta registriamo un segno negativo, seppure modesto (-1%) nella raccolta annuale dell'industria. Soffrono l'equity crowdfunding dei portali non immobiliari e i collocamenti di minibond, soprattutto nel primo semestre 2023. Invece, hanno contribuito a sostenere il mercato i progetti immobiliari, in particolare nel mondo lending».

Equity Crowdfunding

YELDO CROWD e il Gruppo YELDO

Dal lancio di Marzo 2023, YELDO CROWD ha concluso con successo 3 operazioni, a Firenze, Milano e Monza, raccogliendo circa 6,3 milioni di euro e coinvolgendo più di 200 investitori professionali e retail. La mission del portale è allineata a quella del Gruppo YELDO e mira alla costruzione di prodotti di investimento immobiliare di grado istituzionale, che rispecchino le caratteristiche di rischio-rendimento tipicamente ricercate dagli operatori professionali, con particolare attenzione a tutele, strumenti di garanzia e meccanismi di protezione di capitale e rendimenti.

YELDO è un gruppo europeo nato nel 2019 con sedi in Svizzera, Italia e Germania. Il team di professionisti Real Estate YELDO seleziona operazioni off-market (per un valore odierno di mezzo miliardo di euro) per offrire rendimenti adeguati al rischio, con potenziale di liquidità grazie a transazioni nel mercato secondario. L'azienda è specializzata in operazioni immobiliari con dimensioni fino a 100 milioni di euro e che richiedono una quota di co-investimento degli investitori di YELDO fino a 15 milioni di euro.

A oggi YELDO ha finanziato diversi tipi di asset class in Europa e Svizzera (CORE, CORE+, Value Add, Opportunistic) offrendo ai propri investitori strutture di investimento professionali (RAIF lussemburghesi, certificati e cartolarizzazioni).

A marzo 2023 YELDO ha lanciato YELDO CROWD, la nuova piattaforma di equity crowdfunding che offre accesso diretto a investimenti immobiliari di livello istituzionale anche a investitori non professionali.

Mamacrowd

Dal 2022, la piattaforma italiana per gli investimenti in equity crowdfunding è parte del Gruppo Azimut. Mamacrowd nasce dalla intuizione di SiamoSoci dal 2016 facilita l'accesso al mercato dei capitali per startup, PMI e progetti immobiliari.

La community di investitori è in continua crescita e grazie a Mamacrowd è possibile costruire un portafoglio diver-

sificato, riducendo i rischi dell'investimento, e partecipare allo sviluppo concreto dell'economia reale e del Made in Italy.

A fine ottobre 2023, Mamacrowd ha segnato un nuovo record di raccolta: 8.670 milioni di euro in un solo mese, di cui 4 milioni provenienti dal crowd.

Nel primo semestre del 2023, la fintech aveva raccolto oltre 14 milioni (+54% sullo stesso semestre del 2022), da più di 2.300 investitori, segnando anche le prime due exit immobiliari.

CrowdFundMe

CrowdFundMe è una delle principali piattaforme italiane di Crowdfunding (Equity Crowdfunding, Real Estate Crowdfunding e Corporate Debt) ed è il primo portale a essersi quotato nella storia di Piazza Affari (marzo 2019).

La società, oggi una PMI Innovativa con sede a Milano, è stata fondata nel 2013. L'anno di piena operatività sul mercato, tuttavia, è il 2016.

Il portale offre la possibilità di investire in società non quotate, selezionate tra quelle che presentano il maggiore potenziale di crescita. Gli investitori, sia retail sia istituzionali, hanno così l'occasione di diversificare il proprio portafoglio investendo in asset non quotati.

Dal 2022, in seguito all'acquisizione di Trusters, è nato il gruppo CrowdFundMe-Trusters, che offre anche opportunità d'investimenti immobiliari di Lending Crowdfunding.

CrowdFundMe, a partire da maggio 2020, è stata autorizzata da Consob al collocamento dei minibond, potendo così offrire anche strumenti fixed income.

La società, inoltre, è entrata nel registro dei listing sponsor di ExtraMOT Pro3, il segmento obbligazionario di Borsa Italiana dedicato alle società non quotate per emissioni fino a 50 milioni di euro ciascuna. CrowdFundMe può quindi non solo emettere titoli di debito (mercato primario) ma anche quotarli e seguire l'emittente per tutta la durata dello strumento (mercato secondario). Inoltre, CrowdFundMe può pubblicare campagne di Equity Crowdfunding propedeutiche a successive quotazioni in borsa delle emittenti interessate.

A maggio 2023, CrowdFundMe lancia "CFM per il Private Banking", un servizio che consente l'accesso a soluzioni PIR

compliant e alle agevolazioni fiscali. Il servizio, dedicato ai consulenti finanziari e gestori del risparmio, è totalmente personalizzabile e attivabile tramite l'apposita sezione dedicata online. Il portale consente ai consulenti finanziari di trovare nuove opportunità d'investimento per i propri clienti, attraverso soluzioni PIR compliant e tax efficient, che consentono l'accesso alle agevolazioni fiscali e all'esenzione sul capital gain. In particolare, "CFM per il Private Banking" offre soluzioni sia equity sia a rendita cedolare, che spaziano dagli investimenti in startup e PMI innovative; dalla sottoscrizione di minibond fino al lending immobiliare.

BacktoWork

BacktoWork è una piattaforma di equity crowdfunding italiana, partecipata da Intesa Sanpaolo, che favorisce l'investimento in startup, PMI e progetti real estate da parte di investitori privati e professionali.

Inoltre, BacktoWork è partner di Vittoria hub.

Doorway

Doorway S.r.l. Società Benefit è una fintech italiana innovativa operante nel Venture Capital, che abilita l'investimento diretto in questa asset class da parte di investitori privati e corporate attraverso una piattaforma tecnologica autorizzata Consob.

Doorway propone alla sua comunità di investitori un numero altamente selezionato di startup e scaleup, italiane e internazionali, valutate secondo i criteri utilizzati dal Venture Capital e, tra i pochi in Italia, in base all'impatto sociale e alla sostenibilità secondo i criteri ESG. Operativa dal 2019, Doorway ha veicolato investimenti per oltre 20 milioni di euro su 35 aziende innovative, di cui per il 70% femminili o a significativo impatto sociale.

Doorway collabora con advisor finanziari specializzati nella quotazione all'European Growth Market e con fondi di Venture Capital, con l'obiettivo di favorire il rapido sviluppo delle startup investite e accelerare la creazione di valore per gli investitori tramite opportunità di exit o di monetizzazione.

Opstart

Fondata nel 2015, la bergamasca Opstart avvia dapprima l'omonimo portale di equity crowdfunding, per poi ampliare il proprio core business anche al debt e al lending crowdfunding con Crowdbond e Crowdlender.

Sulle sue piattaforme, Opstart integra innovative soluzioni per fornire capitali all'economia reale e offrire opportunità di investimento alternative e diversificate, basate sul crowdfunding e sulle più avanzate tecnologie fintech.

La società è inoltre sempre stata in prima linea per l'introduzione di novità nel settore, a partire dalle operazioni proprietarie a marchio registrato, come Crowdfunding e Crowdbridge.

Nel corso degli anni, Opstart ha realizzato più di 200 campagne di crowdfunding - tra le divisioni di equity, lending e debt - con oltre 80 milioni di euro in capitali raccolti.

Ad aprile 2023, Warrant Hub (Tinexta Group) detiene il 9,1% del capitale complessivo di Opstart, mentre nel marzo dell'anno precedente Banca Valsabbina è entrata nel capitale della fintech acquisendone il 9%.

Lita.co

Lita.co è una piattaforma di equity crowdfunding dedicata a iniziative a impatto sociale e/o ambientale positivo che a oggi ha raccolto 97 milioni di euro e realizzato oltre 50mila investimenti.

Ecomill

Ecomill è una piattaforma di crowdinvesting dedicata alla transizione energetica e alla sostenibilità. Ecomill consente ai proponenti di raccogliere capitale coinvolgendo una vasta platea di investitori crowd, siano essi retail o professionali.

Agli investitori crowd, invece, permette di investire in modo affidabile e disintermediato (avendo accesso diretto a tutte le informazioni su progetti e iniziative), generando ritorni economici e un impatto ambientale e sociale positivo.

Il team di Ecomill è composto da esperti nel settore dell'energia, della finanza e della comunicazione, in grado di svolgere due diligence in accordo agli standard degli istituti finanziari internazionali e presentare le iniziative selezionate secondo le best practice di comunicazione.

MF NextEquity

MF NextEquity è una piattaforma di equity crowdfunding autorizzata dalla Consob a operare per la raccolta di capitali per startup innovative e PMI ed è iscritta nel registro dei gestori di portali con delibera Consob n° 18977 del 16/07/2014.

La società che gestisce il portale, MF NextEquity Crowdfunding s.r.l., è nata per iniziativa di professionisti con esperienza nel mondo della finanza, dell'economia e del management con la mission di avvicinare il mondo degli investimenti all'ecosistema dell'innovazione.

We Are Starting

We Are Starting Srl è una società iscritta alla sezione ordinaria del registro dei portali autorizzati alla raccolta di capitali di rischio online mediante la propria piattaforma, presso la Consob.

È un portale di equity crowdfunding. WeAreStarting Srl è anche iscritta al registro delle PMI innovative.

ClubDealOnline

ClubDealOnline è una piattaforma di equity crowdfunding, gestita da Club Deal s.r.l., iscritta al registro dei portali di equity crowdfunding con delibera Consob n.19906/2017 e dedicata esclusivamente a High Net Worth Individual, Family Office e clienti Istituzionali.

La sua mission è quella di selezionare le migliori ScaleUp e PMI innovative presenti sul mercato per offrire al pubblico di investitori qualificati i business più interessanti.

La selezione e validazione delle migliori startup e ScaleUp è svolta in sinergia con iStarter (acceleratore italiano basato a Londra e operante in un contesto internazionale) mentre per le PMI, ClubDealOnline si avvale di Partner esterni con comprovata esperienza nel settore.

ClubDealOnline è controllata da ClubDeal S.p.A, che detiene anche ClubDealFiduciaria, fiduciaria interamente digitale, smart e di facile accesso, che offre l'opportunità di aprire un mandato fiduciario completamente da remoto.

ClubDealOnline fa anche parte del network di Vittoria hub.

200Crowd

Two Hundred è una società FinTech italiana che gestisce il portale di equity crowdfunding 200crowd.com e nasce con l'obiettivo di favorire l'incontro tra aziende e investitori.

La società è stata fondata nel 2014 col nome di Tip Ventures da Matteo Masserdotti e Carlo Saccone, rispettivamente CEO e CTO, e nel 2017 è diventata Two Hundred.

Le opportunità di investimento proposte su 200crowd.com passano attraverso un processo di selezione che prevede anche l'utilizzo di un algoritmo proprietario di valutazione, che analizza decine di parametri quantitativi e qualitativi.

L'investimento attraverso Two Hundred è gratuito e accessibile a chiunque, direttamente online, a partire da 500 euro.

Lending Crowdfunding

Ener2Crowd

Ener2Crowd.com è la prima piattaforma italiana specializzata nel lending crowdfunding nell'ambito dell'energia sostenibile, che dichiara anche gli impatti legati agli investimenti. Nata nel 2019 da una idea di Niccolò Sovico, CEO e co-fondatore della piattaforma, a fine luglio 2023 ha visto l'ingresso di Crédit Agricole Italia nel capitale sociale: il gruppo bancario ha investito 170 mila euro, chiudendo l'aumento di capitale a 1,2 milioni di euro per Ener2Crowd.

Ener2Crowd punta ora a 100 milioni di euro di raccolta da destinare, entro il 2024, all'inclusione e alla condivisione dei progetti di finanza alternativa green. I capitali verranno investiti per lo sviluppo tecnologico relativo all'esperienza di investimento: si prospettano novità relative alle modalità di finanziamento, calcolo e certificazione degli impatti ambientali, mercato secondario, pianificazione e automazione degli investimenti in base agli obiettivi di crescita del patrimonio e della sostenibilità.

I piani di crescita riguardano anche l'internazionalizzazione, con l'apertura di una seconda sede estera, in Germania (la prima è stata aperta un anno fa in Spagna).

Infine, Ener2Crowd ha stabilito la propria sede a "Le Village Milano by CA" da oltre due anni.

EvenFi

EvenFi è la prima piattaforma italiana di crowdlending autorizzata a operare in tutto il territorio europeo. Nata nel 2018 con l'intento di democratizzare la finanza attraverso la tecnologia, nel 2022 ha ottenuto l'autorizzazione da parte della CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores, equivalente della Consob italiana) a operare in tutto il territorio europeo.

A oggi, EvenFi ha finanziato oltre 400 progetti e supportato più di 250 aziende pioniere. Queste aziende, tipicamente decennali, con un fatturato medio di 4 milioni di euro, hanno collettivamente fornito lavoro a oltre 6mila persone, influenzando positivamente questi lavoratori e le loro famiglie.

Per quanto riguarda la localizzazione, l'84% dei prestiti è concentrato in Italia e il 16% in Spagna.

Al momento conta su una community di oltre 20mila investitori, che investe in progetti partendo da una soglia minima di 20 euro, senza commissioni per gli utenti, e tassi di interesse tra l'8% e il 12%.

RE-Lender

RE-Lender, fondata a Milano da Paolo Manetta e Francesco Marella, è una piattaforma di impact lending

crowdfunding dedicata alle conversioni immobiliari, industriali, ecologiche e tecnologiche.

RE-Lender mette in comunicazione promotori che richiedono finanziamenti e utenti registrati alla piattaforma (più di 33mila nel 2023) che vogliono utilizzare i propri risparmi con un investimento minimo di 50 euro. Nessuna commissione viene addebitata agli utenti.

Finora ha finanziato oltre 140 progetti sostenendo la crescita di più di 35 aziende, per un totale di oltre 35 milioni di euro raccolti, a un tasso di interesse medio dell'8% e una durata delle operazioni dai 12 ai 36 mesi.

A maggio 2023, RE-Lender ha raccolto circa 400mila euro in due giorni su Finnexta, la piattaforma di crowdfunding delle camere di Commercio italiane, e punta a raggiungere l'obiettivo massimo di 1 milione di euro.

La raccolta fondi è finalizzata all'internazionalizzazione europea di RE-Lender, nonché al processo di IPO sulla Borsa di Londra previsto entro il 2024, per il quale la società sta lavorando con il broker britannico Novum Securities.

Profit Farm

Profit Farm è la piattaforma di lending crowdfunding dedicata ai crediti esigibili e non ancora riscossi (NPL).

La piattaforma offre ai risparmiatori la possibilità di prestare capitali (da un minimo di 500 euro) destinati all'acquisto di crediti esigibili e blindati (ad esempio assistiti da una sentenza definitiva o altro titolo sostanzialmente equipollente) vantati da società ed enti nei confronti della Pubblica Amministrazione, centrale o locale, o altri soggetti privati ugualmente solvibili.

Profit Farm opera attraverso un team qualificato, con un'esperienza ultraventennale nel settore dei crediti verso la Pubblica Amministrazione e dei crediti NPL in genere, che ha come missione quella di selezionare e proporre sulla piattaforma unicamente operazioni trasparenti, garantite e con oggettive prospettive di successo.

Crowdfunding immobiliare

ITS Lending

ITS Lending è una piattaforma di lending crowdfunding immobiliare che ha una caratteristica molto particolare: è una piattaforma verticale relativa al finanziamento di progetti immobiliari su borghi storici italiani. Quindi si occupa di finanziare la ristrutturazione di immobili che si riferiscono appunto al patrimonio storico italiano, ma relativo solo ed esclusivamente ai piccoli borghi. Piccoli borghi che, come sappiamo, sono spesso ai margini anche del grande turismo nazionale e internazionale. La piattaforma consente a chiunque di scegliere tra i progetti selezionati da ITS ITALY e già opzionati dagli acquirenti finali. ITS Lending è un marchio di Crowdvillage Srl, società italiana interamente controllata da ITS ITALY.



PODCAST

Il crowdfunding immobiliare per il rilancio dei borghi italiani

12 Gennaio 2023

Piece

Piece è una startup di FinTech immobiliare fondata da Lorenzo Dellarossa, Riccardo Momigliano e Kentaro Sohara, che ha preso il via nel 2023 con un round pre-seed di 650mila euro.

La missione dell'azienda, cresciuta all'interno dell'ecosistema del Venture Studio italiano StartupGym, è democratizzare l'accesso agli investimenti immobiliari, semplificando il processo e rendendolo accessibile a un pubblico internazionale più ampio.

Piece offre una piattaforma che agevola gli investimenti nel settore immobiliare attraverso il frazionamento della proprietà dell'asset: l'investimento minimo è di 50 euro e dà il diritto alla partecipazione dei profitti che derivano dal possesso del bene, dalla sua locazione e dall'eventuale apprezzamento del capitale.

Una serie di partnership locali e di analisi sul territorio mira a minimizzare i rischi operativi, ad esempio mediante l'audit degli inquilini. Per gli investitori è prevista la possibilità di vendere le proprie quote su un mercato secondario.

Walliance

Walliance è una piattaforma di crowdfunding per il mercato immobiliare che opera come intermediario tra Piccole e Medie Imprese e investitori: Walliance propone quindi investimenti nel settore immobiliare attraverso lo strumento del crowdfunding.

Gli investitori possono investire in progetti immobiliari con importi minimi di 500 euro, mentre le PMI possono raccogliere risorse evitando di ricorrere, in toto o in parte, ai finanziamenti bancari.

Walliance unisce quindi le opportunità di investimento e di finanziamento nel settore immobiliare, accessibili tramite gli strumenti finanziari dell'equity, del lending e del debt. Walliance viene fondata a Trento nel 2016, ed è stata la prima piattaforma di equity crowdfunding in Italia ad aver ricevuto l'autorizzazione da parte della Consob per la raccolta di capitali di rischio destinati a progetti immobiliari online.

Nel gennaio 2020 diventa anche il primo portale italiano a essere autorizzato a operare in un altro paese europeo: la Francia; e oggi è attivo anche nel mercato spagnolo.

Walliance conta sul mercato italiano oltre 105 milioni di euro raccolti per 54 diversi progetti immobiliari, a luglio 2023.

Recrowd

Recrowd è una piattaforma di lending crowdfunding in ambito immobiliare, attiva dal 2019.

A oggi conta 80mila investitori e 165 progetti finanziati, mentre i capitali raccolti superano i 103 milioni di euro.

Rendimento Etico

Rendimento Etico è una piattaforma di crowdlending immobiliare che permette di investire su un progetto immobiliare, guadagnando una percentuale che sarà stabilita prima del prestito. L'investimento minimo è di 500 euro.

La caratteristica peculiare di Rendimento Etico è che gli investimenti selezionati e ammessi alla piattaforma riguardano case che stanno per essere messe all'asta. In pratica, l'investimento evita il pignoramento a una persona o alla sua famiglia, preservandone il valore e permettendo a chi ha perso la casa di rimborsare il proprio debito o di diminuirlo in modo importante.

Concrete

Concrete Investing ha ottenuto a fine ottobre la autorizzazione da Consob a operare secondo le nuove regole UE sul crowdfunding.

Concrete Investing, già autorizzata da Consob nel 2018, è specializzata nella raccolta di capitali destinati a investimenti in progetti immobiliari in aree di primario interesse e ad alto potenziale.

Permette agli investitori di visionare, valutare e investire in selezionate operazioni immobiliari in modo rapido e trasparente, oltre che per gli sviluppatori immobiliari di ampliare le fonti per la realizzazione dei propri progetti.

Nel corso della sua attività ha già raccolto circa 60 milioni di euro a favore di 29 operazioni di sviluppo, principalmente a Milano, 11 delle quali hanno già liquidato gli investitori per un importo superiore a 20 milioni di euro, con un rendimento medio annuale di circa il 10%.

Trusters

La piattaforma di Trusters, controllata da CrowdFundMe, è rivolta a risparmiatori e investitori, sviluppatori immo-

biliari, costruttori, operatori del real estate e infine enti e istituzioni del territorio.

Attraverso la piattaforma si accede a progetti di valorizzazione del patrimonio immobiliare, di riqualificazione di aree degradate e di disegno delle città, delle periferie e del territorio, anche in ottica green oriented.

La piattaforma utilizza la blockchain, grazie alla partnership con Swiss Crowd, per tracciare e garantire l'attività di presentazione e negoziazione sul portale.

Housers

Nata in Spagna nel 2016, Housers è una piattaforma crowdlending paneuropea per gli investimenti immobiliari. Con Housers oltre 90mila investitori possono ottenere il massimo rendimento dai propri risparmi investendo in progetti in fase di finanziamento o accedendo al marketplace dei progetti già finanziati.

La presenza in diversi paesi rende possibile la diversificazione degli investimenti. Inoltre, dal 2021, tutti i progetti sono protetti grazie alla concessione di una garanzia ipotecaria di primo grado, registrata al catasto, con un loan to value inferiore al 70%.

CrowdEstate

CrowdEstate è una piattaforma di crowdfunding immobiliare europea con oltre 60mila investitori iscritti e 122 milioni di fondi raccolti dall'inizio dell'attività.

La piattaforma mette in contatto investitori e opportunità di investimento immobiliari ad alto rendimento e presenta il rendimento medio annuo per investitori più alto del settore, superiore al 12%. L'investimento minimo è di 100 euro.

Build Around

Build Around è un portale di equity crowdfunding per inve-

stire in real estate, nato alla fine del 2017 e fondato da un team di professionisti ed esperti che valuta gli investimenti in diverse categorie di immobili e li propone poi in piattaforma.

PlaceUP

Piattaforma della startup slowfunding, fondata da architetti, ingegneri e professionisti nel campo immobiliare.

PlaceUP consente agli utenti interessati a un progetto immobiliare, di unire le loro risorse per finanziare il recupero e la riattivazione. Riceveranno il beneficio di diventare insieme i nuovi proprietari e ri-abitare questi luoghi.

Valore Condiviso

Nel 2020, dall'esperienza nel mondo degli investimenti immobiliari, è nato Valore Condiviso progetto di crowdfunding immobiliare.

La piattaforma di crowdfunding utilizza la blockchain per archiviare in un registro indipendente i dati relativi ai progetti e al contratto con lo sviluppatore.

L'investimento minimo è di 500 euro.

Valore Condiviso ha adottato un Codice dei Valori per regolare le modalità di gestione delle operazioni e i rapporti tra proponenti, finanziatori e proprietari.

Reward Crowdfunding

Ginger

Dal 2013 Ginger Crowdfunding è attiva nel settore del reward based crowdfunding, occupandosi di management di campagne di finanziamento online, formazione e sviluppo piattaforme fintech.

IdeaGinger è invece la piattaforma di crowdfunding territoriale di Ginger, aperta ad associazioni, imprese,

privati ed enti pubblici che possono lanciare campagne di raccolta fondi per progetti profit e non profit.

A giugno 2023 ha sviluppato, insieme a BCC Barlassina, Solid@rietà in rete, con l'obiettivo di aiutare associazioni, organizzazioni e onlus del territorio della banca a utilizzare il crowdfunding nel modo più efficace.

Eppela

Eppela è una piattaforma versatile per il crowdfunding, dove puoi creare diverse tipologie di raccolte fondi:

- Donation, per le cause di solidarietà;
- Reward, dove ringraziare i sostenitori con premi speciali o prodotti;
- Mentor, godendo del supporto della rete di partner della piattaforma;
- Coprogettazione, rivolte alle grandi aziende, per supportare cause importanti con i propri dipendenti.

Nel 2022, Eppela ha superato le 115mila donazioni, registrato un aumento del 12% di nuovi iscritti, con una offerta media per le campagne di crowdfunding di 54 euro. In totale, nel 2022 ha raccolto 3,760 milioni di euro.

Prestiti

October

October è una piattaforma europea di digital lending nata in Francia nel 2015. Oggi opera anche in Spagna, Italia, Paesi Bassi e Germania. October consente alle PMI di ottenere finanziamenti direttamente da prestatori privati e investitori istituzionali senza passare dalle banche.

La fintech, a giugno 2023, ha raggiunto il traguardo di 1 miliardo di euro di finanziamenti a imprese in Italia, Francia, Spagna, Paesi Bassi e Germania, che complessivamente rappresentano un fatturato totale di 25 miliardi di euro e impiegano oltre 90mila persone in tutta Europa.

October ha permesso di destinare oltre il 60% dei suoi finanziamenti a micro e piccole imprese con meno di 50 dipendenti.

Tra gli azionisti di October figurano Allianz, CNP Assurances, CIR Group, Decaux Frères Investissement, Eura-zeo, Partech, Bank Wormser Frères, Matmut e Tikehau Capital.

Younited

Younited è un'azienda specializzata in credito istantaneo. Nata in Francia nel 2011, è oggi attiva anche in Italia (dove è entrata nel 2016), Spagna, Portogallo e Germania. In questi mercati ha erogato oltre 5 miliardi di euro di prestiti. Younited eroga credito regolamentato a tasso fisso con ammortamento, distribuito direttamente e tramite partner commerciali e istituti finanziari, per importi compresi tra i 100 e i 50mila euro.

Ad aprile 2023, Younited ha stretto un accordo con la piattaforma di open banking Tink, per migliorare la valutazione delle richieste di credito, sfruttando l'aggregazione dei dati e la connettività paneuropea di Tink per calcolare, tramite algoritmi basati sull'intelligenza artificiale, l'accessibilità economica al credito dei richiedenti. La valutazione della richiesta di finanziamento diventa così immediata.

Ai retailer online e fisici, Younited propone Younited Pay, soluzione per finanziare acquisti fino a 50mila euro con autorizzazione istantanea e una rateizzazione fino a 84 mesi. Nel 2023, Younited ha siglato accordi con Iliad e con Euronics, per l'acquisto di prodotti Apple (e di accessori, nel caso di Euronics).



PODCAST
**Younited: così cresceremo
 nel credito istantaneo
 (anche con le banche)**

16 marzo 2023

Finanza.Tech

Finanza.tech SpA Società Benefit è un'azienda quotata su Euronext Growth Milan. Si definisce un "financial enabler", un abilitatore tecnologico di nuovi prodotti e processi.

Offre consulenza mediante una piattaforma digitale che permette alle aziende di entrare in contatto con banche, investitori e altri enti in modo tempestivo, semplice e flessibile. Grazie a un algoritmo proprietario, Finanza.tech interpreta i dati finanziari delle imprese per individuarne i bisogni finanziari e proporre prodotti o soluzioni.

A novembre 2023, Finanza.tech ha stretto un accordo con Noleggio Energia per offrire ai propri clienti il noleggio a lungo termine di impianti, macchinari e attrezzature per l'efficiamento energetico e per la produzione, cogenerazione e valorizzazione di energia elettrica da fonti rinnovabili, inclusa la progettazione e realizzazione "chiavi in mano" delle medesime soluzioni fra cui impianti fotovoltaici industriali per autoconsumo.

A marzo 2023, invece, ha annunciato un accordo triennale per la fornitura del servizio di valutazione del merito creditizio delle aziende clienti a Banca UBAE.

Prestiamoci

Prestiamoci è una società finanziaria autorizzata da Banca d'Italia ex art 106 del TUB. Gestisce l'omonimo market place di prestiti personali tra privati, nato nel 2009 e tra i primi operatori di peer to peer lending. Nel 2013 l'originaria azienda viene rifondata e oggi conta tra gli Digital Magics, Sella Holding e Banca Valsabbina.

Al 2023, l'azienda ha quasi 8mila clienti e ha erogato oltre 70 milioni di euro di prestiti P2P, risultando la prima piattaforma italiana per prestiti P2P ai privati e tra le prime 10 in Europa, escludendo il mercato UK. Si rivolge a privati, liberi professionisti e ditte individuali.

Parte del Gruppo Prestiamoci è l'istituto di pagamento Pitupay.

Opyn

Opyn è una fintech italiana nata nel 2013. Offre tre servizi.

Opyn Universe permette a istituti finanziari e corporate di

integrare il Software as a Service di Oryn all'interno dei loro processi.

Oryn Now affianca alla tecnologia proprietaria della banca i servizi di credito digitale alle imprese di Oryn. Si rivolge a clienti e partner come banche, asset manager, imprese non finanziarie. Oryn Now ha supportato oltre 6mila aziende, favorendo l'erogazione di oltre 1,7 miliardi di credito.

A novembre 2022 è avvenuto il lancio di Oryn Pay Later, servizio di Buy Now Pay Later B2B: una piattaforma tecnologica che consente di offrire pagamenti rateali online, in negozio e a distanza.

Change Capital

Change Capital è una fintech iscritta all'OAM. Nata nel 2019 ad Arezzo da un'idea di Francesco Brami e Tiziano Cetarini, Change Capital offre una piattaforma digitale che aggrega le soluzioni di molti partner finanziari.

Questa piattaforma permette a un'impresa di individuare le risorse finanziarie necessarie per investimenti o per bisogni di liquidità. L'algoritmo proprietario CC Rank analizza le caratteristiche di ogni PMI, a partire dalla Partita IVA, proponendo un paniere di opzioni e presentandone tempi, costi e opzioni.

A metà 2023, oltre 1.000 imprese hanno ricevuto finanziamenti tramite la piattaforma, per oltre 150 milioni di euro intermediati.

A giugno 2023, Change Capital ha acquisito il 100% di Finage Consulting Srl, società di advisory del gruppo Finage specializzata nel settore della finanza agevolata, che va a rafforzare la divisione di Change Capital dedicata a questo ambito. Finage va a integrarsi con Credit Team, acquisita a dicembre 2022.



**Change Capital,
l'aggregatore del credito
fintech (e non solo) per le
PMI**

15 settembre 2022

Viceversa

Viceversa è una piattaforma di Revenue Based Financing lanciata nel novembre 2021. Supporta la crescita delle imprese con un approccio data-driven, basando gli investimenti sui dati delle aziende e sul loro potenziale.

Viceversa fornisce capitale da 10mila a 5 milioni di euro, utilizzabile per il marketing digitale, le spedizioni e le esigenze di magazzino. Offre alle aziende anche un cruscotto analitico per raccogliere, visualizzare e analizzare le informazioni sulle loro performance, per supportare la presa di decisioni.

Viceversa opera attraverso gli uffici di Milano e Dublino e ha raggiunto un valore totale di portafoglio di oltre 25 milioni di euro.

Nel maggio 2023, Viceversa ha annunciato la chiusura di un round di finanziamento di Serie A da 10 milioni di euro guidato da CDP Venture Capital. Questa nuova raccolta di fondi segue il round di seed chiuso alla fine del 2021, guidato da Fasanara Capital. Il finanziamento totale dell'azienda ammonta ora a 33 milioni di euro, in finanziamenti azionari e di debito.

A luglio 2023, ha stretto un accordo con Stripe per fornire ai clienti la Viceversa Virtual Card, una carta di pagamento virtuale per gestire il budget in advertising, garantire una maggiore stabilità e un migliore controllo del portafoglio.

Lendit

È una startup nata dall'idea di Fabio Gancitano e Arturo Pepi, basata sulla credit-sharing economy. Si tratta di una piattaforma di condivisione del credito dove imprese e professionisti possono prestare e richiedere liquidità in modo semplice, veloce e su misura. La community di Lendit ha accesso a un piano fedeltà Lendit-score e viene protetta da un fondo di garanzia proprietario.

Supply Chain Finance

Workinvoice

Operativa dal 2015, Workinvoice è una società fintech di servizi che ha sviluppato il primo mercato online in Italia di

invoice trading, il canale alternativo per l'anticipo fatture. Nel 2018 ha stretto una partnership industriale con Cribis (gruppo CRIF).

La piattaforma permette di trasformare in circa 48 ore con un processo interamente digitale i crediti commerciali in asset liquidi. Workinvoice ha raggiunto un breakeven stabile nel corso del 2021 e ha chiuso il 2022 con un margine operativo superiore al 70%. Proprio nel 2022, Workinvoice ha superato i 700 milioni di euro di fatture anticipate, con una crescita del 110%. Grazie alla crescita del parterre di investitori istituzionali che operano sul marketplace, la capacità di investimento ha superato i 2 miliardi di euro.

Sempre nel 2022, Workinvoice ha lanciato anche il servizio di reverse factoring digitale, Smart Reverse.

FinDynamic

FinDynamic è una fintech nata nel 2016 all'interno del Polihub. È una piattaforma digitale di soluzioni di supply chain finance, che si integrano sia al sistema gestionale e di tesoreria dell'azienda capo-filiera, sia ai sistemi di gestione portafoglio degli istituti finanziari. FinDynamic ha un market share superiore all'85% nel dynamic discounting italiano, oltre 200 programmi attivi e più di 20mila fornitori coinvolti.

A febbraio 2023 ha siglato una partnership con la challenger bank Guber Banca, mentre a settembre dello stesso anno FinDynamic ha annunciato una partnership con American Express. Le aziende possono acquistare beni e servizi da più fornitori tramite la piattaforma FinDynamic, beneficiando di una linea di credito extrabancaria da Amex, con dilazione fino a 58 giorni, e altri vantaggi.

CashMe

Fondata nel 2017, CashMe è una piattaforma attiva nel settore dell'invoice trading e dell'anticipo fatture online. Dal 2019 fa parte del Gruppo Finservice Spa.

Ad aprile 2023 ha siglato una partnership con Change Capital per portare le proprie soluzioni sulla piattaforma.

Supply@me

Supply@ME Capital plc (SYME) è una piattaforma fintech che fornisce un servizio di Inventory Monetisation: consente alle aziende di creare flussi di cassa senza generare debito, monetizzando le loro scorte esistenti.

Un'azienda, prima di trovare un cliente finale per i suoi prodotti, può vendere il proprio magazzino a società di inventory trading, di emanazione del Fondo Alternativo di Investimento, e ricevere immediatamente denaro per migliorare il capitale circolante.

PlusAdvance

PlusAdvance è una fintech italiana che sviluppa soluzioni per migliorare la gestione del Working Capital.

La società aiuta le aziende a ottimizzare il proprio capitale circolante con l'obiettivo di rendere più veloce ed efficiente la circolazione della liquidità nelle filiere, consentendo loro di semplificare il processo di lancio e la gestione di programmi personalizzati di Supply Chain Finance.

La piattaforma in cloud di PlusAdvance consente a clienti, fornitori e banche di lavorare insieme più facilmente, massimizzando i risultati per tutti senza sforzo.

Grazie ad algoritmi proprietari intelligenti, PlusAdvance è l'unica piattaforma italiana in grado di combinare tutti i prodotti disponibili per il finanziamento del circolante: dal "Dynamic Discounting", che impiega la liquidità propria dell'azienda cliente, ai programmi bancari di "Reverse Factoring" e "Confirming", fino alle Carte di Credito evolute che convertono il pagamento con carta di credito in bonifico bancario.



PODCAST

**PlusAdvance. Una
piattaforma collaborativa
per la supply chain finance**

22 giugno 2023

Supply Chain

Vinturas

Fondata nel 2019, Vinturas è una piattaforma che si appoggia alla blockchain per digitalizzare i processi all'interno della catena di approvvigionamento in ambito automotive, per migliorare la trasparenza, l'efficienza dei processi, l'esperienza cliente per OEM, proprietari di flotte e rivenditori.

Ad agosto 2023 Vinturas ha annunciato la collaborazione con Mitsubishi Motor Europe per la ASX di nuova generazione, assemblata in Spagna, e la COLT, assemblata in Turchia. La collaborazione potrebbe estendersi ad altri stabilimenti e altri moduli Vinturas.

Open Banking e Banking as a Service

Fabrick

Fabrick, parte del Gruppo Sella, ha un team di 450 esperti con headquarter a Milano e sedi a Biella, Londra, Dubai, Madrid e Zurigo. Tramite l'infrastruttura Payment Orchestra rende disponibili soluzioni di terze e proprie parti per modelli avanzati di Open Banking, Open Payment e Open Innovation. Si rivolge a banche, compagnie assicurative, fintech, aziende Corporate e altri attori. È autorizzata da Banca d'Italia a operare come istituto di pagamento e può esercitare attività di AISP e PISP. La licenza può essere messa a disposizione dei clienti in modalità as a Service.

Fanno capo a Fabrick anche Axerve, dpixel, Codd&Date e Fintech District. A maggio 2023 ha rinnovato la partnership con Mastercard per lo sviluppo di soluzioni di embedded finance: anche Mastercard ha acquisito una quota di minoranza della società. Sempre a maggio Fabrick ha acquisito la paytech inglese Judopay, ponendo le basi per il rafforzamento nel Regno Unito.

A giugno 2023, Fabrick ha firmato una partnership con LDV20, Business Unit di Sparkasse dedicata alle startup e all'innovazione imprenditoriale. Sempre a giugno 2023, è stata scelta da Reale Group come partner di riferimento per il processo di digitalizzazione, con l'ingresso di Reale nell'azionariato di Fabrick.

Tink

Tink è una piattaforma di open banking europea che consente a banche, fintech e startup di creare rapidamente servizi digitali per i propri utenti.

Mediante un'unica API è possibile accedere a dati finanziari aggregati, avviare pagamenti, ottenere informazioni tangibili dai propri dati e costruire strumenti personali di finance management.

Tink si collega a più di 3.400 banche che raggiungono oltre 250 milioni di clienti in tutta Europa.

Fondata nel 2012 a Stoccolma, Tink è diventata una società interamente controllata da Visa nel 2022.

Trezor

Trezor è una fintech fondata nel 2016 in Francia, regolamentata in 25 Paesi come Imel. Nel 2019 è entrata a far parte del Gruppo Société Générale.

È attiva nell'ambito del Banking as a Service, con una presenza in Francia, Germania, Benelux, Italia e penisola iberica.

Offre una soluzione di finanza integrata che permette alle aziende di offrire servizi di pagamento esternalizzando tutti gli aspetti tecnici in ambito API (dall'acquiring all'issuing), normativi (KYC, AML-CFT, etc.) e di sicurezza a un team internazionale di esperti.

Trezor si definisce una "unicorn farm", avendo accompagnato diverse fintech europee nel loro percorso verso lo status di unicorno.



▶ **PODCAST**

Trezor. La finanza integrata è appena agli inizi

6 luglio 2023

BKN301

BKN301 è una fintech di San Marino, operativa da 2021 e fondata da Stiven Muccioli, Federico Zambelli Hosmer e

Luca Bertozzi. Ha complessivamente raccolto 20 milioni di euro da Abalone Gräff, Abalone Group, PayU, Azimut Digitech Fund, CRIF, GNB Swiss Investments AG, Federico Ghizzoni, Fabio Nalucci e Gregorio Napoleone.

BKN301 ha un modello di Banking as a Service e di moneta digitale, con un'offerta di open finance che si rivolge in particolare ad Africa, Medio Oriente ed Europa orientale.

A luglio 2023, il Gruppo ha aperto una sede egiziana, al Cairo, per rafforzare la presenza nel Paese. A maggio 2023 ha invece presentato un progetto per digitalizzare i pagamenti dei taxi a Tbilisi, capitale della Georgia, realizzato in collaborazione con l'amministrazione cittadina. L'obiettivo è pagare i taxi da app e inquadrando un QR code, appoggiandosi ad Apple Pay e Google Pay.

Sempre a maggio, BKN301 ha raggiunto un accordo con Finastra per portare nuove funzionalità di pagamento a San Marino e accelerare l'implementazione di nuove soluzioni BaaS in area Middle East North Africa (MENA).

Solaris

Solaris è una piattaforma di Banking-as-a-Service europea, sbarcata in Italia a luglio 2021. Ha una piena licenza bancaria in Germania ed è un abilitatore al servizio di altre aziende che vogliono offrire servizi finanziari.

I partner possono integrare tramite API i servizi bancari modulari di Solaris: conti bancari digitali e carte di pagamento, servizi di identificazione e prestito, custodia di asset digitali, nonché servizi forniti da fornitori terzi integrati.

Intergiro

Intergiro è una fintech svedese, con sede a Stoccolma, che opera nell'ambito del Banking as a Service grazie alla sua licenza Imel emessa in Svezia. Ha sede a Stoccolma ed è sottoposta alla supervisione della Finansinspektionen.

Ha un'offerta diretta di servizi di pagamento per le PMI, un conto di pagamento con alcune funzionalità, e si propone come partner in ambito BaaS per banche, fintech e aziende Corporate interessate a sviluppare servizi di pagamento per i loro clienti.

Customer Experience

SalaryFits

SalaryFits è il ramo internazionale della brasiliana Zetra. Propone soluzioni tecnologiche per creare un ecosistema per lo scambio di documenti e informazioni, in particolare per i prodotti di credito deducibili dallo stipendio, come la cessione del quinto italiana, e la delegazione di pagamento.

A maggio 2023 ha raggiunto un accordo anche con Affide, per consentire ai clienti lavoratori dipendenti di accedere a mutui, prestiti, tutele assicurative e noleggio auto tramite SalaryFits.

A febbraio 2023 ha siglato un accordo con Dynamica Retail per efficientare la gestione delle informazioni relative alla busta paga, della detrazione delle rate nei prestiti personali e con cessione del quinto, tramite l'integrazione delle piattaforme e dei flussi operativi delle due realtà.

Sicurezza Informatica

Konsentus

Konsentus è una realtà tecnologica specializzata nella sicurezza degli ecosistemi di open banking e open finance. Conta oltre 250 clienti in 37 Paesi, a cui fornisce un ambiente protetto per lo scambio automatizzato, la Konsentus Open Trust Platform.

Con sede a Londra, Konsentus opera in Europa e in alcuni mercati di America Latina, Medio Oriente e Sud Est Asiatico.

A settembre 2023 ha siglato un accordo con Brankas, fornitore di soluzioni open finance basato a Singapore.

ToothPic

ToothPic è una startup innovativa, spin-off del Politecnico di Torino. È stata fondata da un team di 4 docenti e ricercatori del Dipartimento di Elettronica e Telecomunicazioni con anni di esperienza nei campi della camera identificazione, sicurezza e analisi forense.

ToothPic ha brevettato una soluzione per trasformare ogni smartphone in una chiave sicura per l'autenticazione online: riconosce ogni smartphone mediante un pattern invisibile di imperfezioni che ne caratterizzano il sensore fotografico.

Accedendo con lo smartphone a un account, oppure disponendo un pagamento dal telefono, Toothpic acquisisce automaticamente delle immagini e verifica l'impronta del sensore, ricavandone una chiave crittografica privata che verifica il reale possesso dello smartphone da parte dell'utente.

CyberAngels

CyberAngels è una piattaforma di cyber insurance che nasce con l'obiettivo di semplificare la cyber security per piccole e medie imprese e liberi professionisti.

Grazie a meccanismi di gamification, ogni azienda può fruire di un programma personalizzato per migliorare le conoscenze di security e avviare alcune iniziative per ridurre il Cyber Risk Score dell'azienda.

CyberAngels mira alla collaborazione con realtà assicurative, che possono appoggiarsi alle sue soluzioni per migliorare il profilo di rischio delle aziende clienti.



PODCAST

CyberAngels: la cyber security per le PMI. Grazie alla gamification

6 aprile 2022

Coconnect

Coconnect è una Cyber Insurtech che offre piattaforme cloud, API, dati e servizi di Cyber Intelligence per facilitare la valutazione, la mitigazione e la risposta al rischio di compagnie di assicurazione e riassicurazione, broker, MGA e loss adjuster che si occupano dei rischi informatici dei clienti.

Ha sede in Svizzera e collaborazioni con partner in tutta Europa per fornire soluzioni avanzate e competenze tecniche per la mitigazione proattiva del rischio di sinistri informatici e ransomware.



PODCAST

Coconnect. L'assicurazione del rischio cyber parte dalla prevenzione

15 giugno 2023

Cripto Asset

Young Platform

Young Platform, fondata a Torino nel 2018, è una scaleup che offre servizi B2C e B2B. Al pubblico retail offre una piattaforma per acquistare, vendere e conservare crypto asset: conta oltre 2 milioni di iscritti alla propria community.

A settembre 2023, Young Platform ha lanciato tre servizi B2B per le aziende che vogliono avvicinarsi al mondo dei crypto asset. Euro Only, per ricevere importi in criptovalute con una conversione automatica in euro, evitando l'esposizione alla volatilità di mercato. Sub Account permette invece di semplificare la gestione aziendale, creando diversi account da un unico account master. Infine un servizio Over the Counter per il trading personalizzato di criptovalute.

A maggio 2023 Young Platform ha invece annunciato il lancio della funzionalità Report Fiscale, fornendo agli utenti un documento in linea con le nuove normative vigenti in materia per le dichiarazioni fiscali, semplificando la dichiarazione di plusvalenze e minusvalenze.

Conio

Conio è una fintech fondata nel 2015 che ha lanciato il primo wallet Bitcoin sul mercato italiano, dotato di un sistema di custodia multisignature per garantire la sicurezza degli asset digitali. Oggi è partecipata anche da Poste Italiane e Banca Generali.

A ottobre 2023 Conio dichiara 400mila clienti privati. Entro la fine del 2023 ha l'intenzione di arrivare a 50 asset digitali acquistabili e conservabili.

Conio ha anche un'offerta B2B per banche e istituzioni finanziarie che vogliono offrire alla loro clientela finale so-

luzioni integrate per la gestione di criptovalute e digital asset.

A settembre 2023 ha lanciato un programma di welfare aziendale, in collaborazione con Coverflex. A luglio ha invece rafforzato la collaborazione con Chainalysis, primaria piattaforma di analisi dei dati blockchain destinata sia agli operatori del settore sia alle autorità di regolamentazione.

CheckSig

CheckSig è una fintech italiana, nata del 2019 come spin-off del think tank Digital Gold Institute. Offre soluzioni Bitcoin e crypto a investitori privati e istituzionali: compravendita, custodia, supporto negli adempimenti fiscali e formazione.

CheckSig ha coperture assicurative (SATEC, Gruppo Generali) e attestazioni SOC, vale a dire verifiche continue di un auditor esterno e indipendente (Deloitte) sulla qualità dei controlli di sistema e organizzativi.

Secondo i dati comunicati dall'azienda, nel primo semestre del 2023 gli utenti hanno effettuato acquisti per 2,2 milioni di euro e vendite per una cifra inferiore ai 500mila euro.

A luglio 2023, CheckSig ha ampliato il servizio di Crypto Tax Report, disponibile dal 2020, con strumenti di rendicontazione fiscale per le operazioni di Finanza Decentralizzata, abbracciando la totalità del loro patrimonio crypto, anche non presso CheckSig.

A maggio 2023, CheckSig è stata selezionata nella Call for Proposals 2022 di Milano Hub, il centro di innovazione della Banca d'Italia, con un progetto di Prova di Riserve Individuale (Individual Proof of Reserves, iPoR) che prevede lo sviluppo di nuovi standard di trasparenza a tutela degli investitori in criptovalute.



PODCAST

CheckSig: così la finanza tradizionale e il mondo crypto si stanno avvicinando

dicembre 2022

Anubi Digital

Anubi Digital è una piattaforma per investitori istituzionali, aziende e HNWLs che vogliono custodire criptovalute e digital asset, impiegandole per generare valore e gestendone gli aspetti fiscali. La piattaforma di Anubi Digital sfrutta la tecnologia di Fireblocks.

La piattaforma è partita a gennaio 2022 per investitori istituzionali e retail che depositano crypto per un valore equivalente ad almeno 50mila euro. Offre custodia passiva e attiva: in quest'ultimo caso le criptovalute possono essere investite scegliendo tra diverse opzioni, tra cui staking, liquidity mining e lending.

Anubi Digital dichiara di possedere un'assicurazione che copre il 100% della custodia passiva. Offre anche un pacchetto di servizi di natura fiscale, legale e notarile legati al possesso di crypto e alla successione.

Nel 2023 Anubi Digital ha annunciato il lancio di un servizio, in collaborazione con CryptoBooks, per semplificare la corretta gestione fiscale e ottemperare agli obblighi legati alla dichiarazione dei redditi. Grazie a un'integrazione API, i clienti di Anubi Digital possono connettere direttamente il loro account su CryptoBooks per creare in autonomia i report fiscali necessari.

Blockchain e DLT

Fleap

Fleap è nata nel 2019 all'interno di Polihub ed è specializzata nella creazione di soluzioni software basate su blockchain. Il principale ambito applicativo è la digitalizzazione societaria. A partire dalle quote e azioni di aziende non quotate, viene costruito l'intero sistema di smart governance.

Fleap Digital Company è una piattaforma in grado di gestire tutti gli aspetti della governance: voto dei soci, trasferimenti di quote e azioni, operazioni sul capitale.

A giugno 2023 ha completato la propria trasformazione da Srl e Spa utilizzando il suo stesso applicativo Digital Company per la votazione in tempo reale della decisione di trasformazione della società. L'operazione è avvenuta su Hyperledger di IBM, coinvolgendo anche il Notaio Remo Maria Morone di Torino e l'Avvocato Alessandro Negri della Torre, fondatore dello Studio Legale LX20 Law Firm.

BlockInvest

BlockInvest è una startup fintech in crescita con sede a Milano, fondata da professionisti dei settori blockchain, immobiliare e finanziario. Fornisce soluzioni plug and play e personalizzate per aziende e istituzioni finanziarie che desiderano entrare nello spazio blockchain, grazie alla tokenizzazione di diverse tipologie di asset rappresentati su blockchain. Da dicembre 2021 è diventata la prima startup italiana in cui Crédit Agricole ha scelto di investire.

Bcode

Bcode è uno spin-off del Politecnico di Milano, specializzato in Web3 e DLT, avviato nel 2014. Bcode ha creato la prima infrastruttura Web3 ready che permette alle aziende l'operatività su blockchain senza dover utilizzare criptovalute, con un go-to-market immediato e a basso costo.

Tra i clienti di Bcode, molte aziende che operano nel settore delle Aste Legali in Italia, gruppi industriali come Randstad e Omniadoc. La tokenizzazione degli asset finanziari è uno dei prossimi step di crescita.

A giugno 2023 ha siglato una partnership con ClubDeal per creare un'infrastruttura tecnologica basata su blockchain per l'emissione, la negoziazione e la scritturazione di strumenti finanziari tokenizzati.

CherryChain

CherryChain è una startup FinTech trentina di ricerca e sviluppo di soluzioni basate su Distributed Ledger Technology e Smart Contract, partecipata da Banca Popolare dell'Alto Adige, Dolomiti Energia, Dettaglianti Alimentari Organizzati e Gruppo Bit4Id.

La sua unità operativa è co-locata presso il centro di eccellenza della Fondazione Bruno Kessler e dell'Istituto Europeo di Tecnologia EIT-Digital, collabora con il gruppo di ricerca Security & Trust di Silvio Ranise.

Takyon

Takyon è una startup innovativa che unisce fintech e travel

e introduce per la prima volta sul mercato la rivendibilità delle prenotazioni dei servizi turistici attraverso la trasformazione degli stessi in beni digitali (NFT). Con Best Western Hotels Italia, la fintech ha lanciato un nuovo metodo di prenotazione basato su blockchain.

PropTech

Homepal

Fondata nel 2014 Andrea Lacalamita, Fabio Marra, Monica Regazzi e da un gruppo di manager e imprenditori, Homepal è una storica realtà PropTech italiana.

Si presenta come una agenzia immobiliare digitale di nuova generazione, che semplifica la ricerca e la vendita di un immobile con soluzioni tecnologiche, per accompagnare il cliente in tutto il percorso di intermediazione immobiliare, dal primo click alla consegna delle chiavi di casa e permettergli così di vivere un'esperienza semplificata, unica e coinvolgente.

Ha circa 500mila utenti registrati e, dal lancio, ha concluso circa 2.500 transazioni.

A settembre 2023 ha siglato una partnership strategica con Intesa Sanpaolo e BPER Banca, ponendo le basi per lo sviluppo di una Open PropTech Platform. Intesa Sanpaolo conferirà il 100% di Intesa Sanpaolo Casa, che sarà incorporata in Homepal. La società proseguirà la collaborazione con BPER.

La nuova realtà avrà anche una proposta B2B per altre banche e reti industriali.

Intesa Sanpaolo parteciperà al capitale di Homepal con il 49%, il 34% sarà dei precedenti soci di Homepal, il 17% di BPER Banca. Previsto un investimento di 15 milioni di euro complessivi, da parte delle due banche, per potenziare servizi e comunicazione.

Casavo

Casavo è una PropTech fondata nel 2017 che offre una piattaforma tecnologica che permette di vendere la propria casa direttamente a Casavo, oppure a uno degli acquirenti selezionati dall'algoritmo proprietario.

A chi vuole acquistare un'abitazione, Casavo offre servizi complementari, come la consulenza sul mutuo. Casavo collabora anche con agenzie immobiliari, imprese di ristrutturazione e banche.

Opera in Italia, Spagna e Francia.

A ottobre 2023 ha comunicato i risultati di Casavo Mutui nei 12 mesi precedenti: 3mila le richieste ricevute dai clienti e partnership strette con Banca Sella, BNL BNP Paribas, Crédit Agricole Italia, Intesa Sanpaolo e UniCredit. A giugno 2023 Casavo Mutui è stato lanciato anche in Spagna.

Kaaja

Kaaja, ex HomesToPeople, ha realizzato una piattaforma che supporta servicer e investitori del real estate con soluzioni che li accompagnano durante l'intero processo di gestione e vendita delle proprietà immobiliari.

Lanciata da Dario Cardile e Paolo Castelletti nel febbraio 2021 - dopo un'esperienza sul mercato USA - si pone come obiettivo di semplificare la gestione delle compravendite immobiliari anche in Italia.

Casafari

Fondata nel 2018, Casafari utilizza machine learning e intelligenza artificiale per analizzare milioni di annunci immobiliari da migliaia di fonti diverse, aggregandone i dati in una piattaforma completa.

L'obiettivo è ridurre l'asimmetria nel settore immobiliare, aggiornando in tempo reale i prezzi degli immobili in vendita, fornendo agli operatori di settore uno strumento di individuazione delle opportunità, ma anche di sourcing immobiliare e di monitoraggio dell'esclusività.

La tracciatura dei movimenti di mercato si associa alla possibilità di avere rapporti di mercato personalizzati, supportare la finalizzazione di accordi di collaborazione, ricevere notifiche sugli annunci, automatizzare flussi di lavoro.

L'azienda opera in Italia, Portogallo, Spagna e Francia. Dichiara 1.500 clienti e servizi per oltre 15mila professionisti.

Reviva

Fondata nel 2017, Reviva è una startup proptech specializzata in vivacizzazione delle aste immobiliari.

Utilizza l'intelligenza artificiale e il marketing esperienziale per aiutare gestori NPL, banche e servicer a vendere all'asta più immobili e più velocemente, aumentando i valori di recupero.

Reviva ha anche creato un ecosistema di brand verticali, Immobiliallasta.it, Reeco e Vivapro, rivolti rispettivamente ad audience specifiche quali privati, investitori e consulenti.

Nel 2022 ha raggiunto 1,2 milioni di euro di fatturato, con 5.300 immobili in asta affidati (+30% anno su anno) e un 45% di aste gestite aggiudicate.

Wikicasa

Wikicasa è una proptech che raccoglie e distribuisce informazioni immobiliari online per la compravendita e la locazione di immobili in tutta Italia, per rendere il processo di compravendita più veloce e trasparente.

Si propone come provider di annunci immobiliari, sistemi di valutazione automatizzata, con insight sul mercato immobiliare per tutti i player del settore.

Wikicasa gestisce 3 portali (wikicasa.it, casaclick.it e commerciali.it), visitati da oltre 13 milioni di utenti unici all'anno, e che contano oltre 500mila annunci immobiliari e più di 15mila professionisti del settore.

Pagamenti

Satipay

Satipay è un unicorno italiano. Ha sede a Milano e ha oltre 550 dipendenti a ottobre 2023.

Dalla sua nascita si propone come rete di pagamento alternativa alle carte di credito e di debito, grazie a un'applicazione per smartphone che permette di scambiare denaro tra utenti, pagare nei negozi fisici e accedere a una serie di servizi, dalla ricarica telefonica al pagamento di bollette, bollettini pagoPA, bollo auto, etc.

La sua offerta ai merchant si basa su una commissione fissa di 0,20 euro, applicata sulle transazioni superiori ai 10 euro di importo.

L'azienda dichiara oltre 4 milioni di utenti e più di 300mila esercizi commerciali convenzionati, tra cui marchi come Autogrill, Benetton, Boggi, Carrefour, Decathlon, Eataly, Trenitalia, Trenord ed Eni Sustainable Mobility.

La paytech ha avviato la sua espansione internazionale ed è attiva anche in Lussemburgo e Francia.

A settembre 2023, Satispay ha annunciato il prossimo lancio dei Buoni Pasto, con una formula a zero commissioni e l'incasso entro un giorno lavorativo per gli esercenti.

Mooncard

Fondata nel marzo 2016, Mooncard è attiva nel settore dell'automazione delle spese aziendali. Mooncard offre una soluzione integrata, che comprende una carta personalizzabile, un'applicazione di gestione e una piattaforma di contabilità.

Mooncard è una soluzione SaaS che ha già attratto più di 6mila aziende in Europa.

Ad aprile del 2023, Mooncard ha raccolto 37 milioni di euro in equity da due nuovi investitori, Orange Ventures e il fondo canadese Portage, oltre che dai quattro investitori precedenti: Aglaé Ventures, Blackfin Capital Partners, Par-tech Partners e RAISE Ventures. L'obiettivo è continuare a espandersi in Italia e in Europa.



PODCAST

Mooncard: carta e app per gestire le spese aziendali

11 maggio 2023

PayDo

PayDo è una paytech italiana B2B. Fornisce soluzioni di pagamento integrabili tramite API e con soluzioni plug & play.

Vengono offerte a banche, aziende, istituti di pagamento e di moneta elettronica per digitalizzare e semplificare i processi di incasso e pagamento.

Plick è un servizio di pagamento che consente di inviare denaro a persone o imprese senza conoscere il loro IBAN: è sufficiente il numero di telefono cellulare, oppure l'email.

PlickOpen è un servizio per inviare pagamenti digitali o rimborsi da qualsiasi banca, direttamente sullo smartphone del beneficiario, senza la necessità di conoscerne l'IBAN.

PlickUp invece digitalizza tutta la parte di incassi da recupero e permette di inviare richieste, anche massive e ricorrenti, con multiple opzioni di pagamento (carta, bonifico, contanti, etc.) per il pagatore/debitore.

Diversi gli accordi siglati nel corso del 2023. A ottobre Optima Italia ha stretto un accordo con PayDo per l'utilizzo di PlickOpen. A luglio, QUID ha integrato Plick nella piattaforma QinetiC. A giugno Sydema ha integrato PlickUp per innovare l'esperienza di incasso e pagamento in ambito UtP e NPL. A maggio CSE ha messo a disposizione delle banche clienti Plick. A marzo OCS ha integrato nella propria offerta PlickOpen e PlickUp.

FlowPay

FlowPay è un istituto di pagamento autorizzato da Banca d'Italia che sviluppa soluzioni componibili di efficientamento dei flussi di incasso e pagamento e valorizzazione dei dati finanziari, in ottica open approach, che combina soluzioni open banking e servizi di incasso e pagamento standard, rimodellati con approccio innovativo.

La sua tecnologia Open Banking, che vanta quasi il 100% di copertura bancaria in Italia, insieme alle licenze PISP, AISP e di esecuzione di pagamenti, consentono a FlowPay di implementare nuovi use case di pagamento integrabili dai partner nei propri sistemi.

Viva.com

Viva.com, ex VivaWallet, è un istituto di pagamento attivo in 24 mercati. Offre servizi di pagamento digitale in 17 lingue e 9 valute, con complessivamente oltre 30 metodi di pagamento. È interamente basata su cloud.

A ottobre 2023 ha lanciato l'accredito istantaneo, che permette ai merchant di ricevere i fondi in un massimo di 60 minuti anziché il giorno successivo; e pagamenti offline, che permette di accettare automaticamente gli acquisti effettuati tramite card-present, anche se l'esercente non ha a disposizione una connessione internet.

Cents

Nasce dall'idea di Alessio Mazzalupi e Riccardo Valobra. Cents è una piattaforma di marketing etico per e-commerce che aiuta le aziende a generare un impatto positivo sulla società.

Sfruttando il modello Impact-as-a-Service i partner possono destinare una parte delle loro transazioni a una delle aziende non profit accreditate. Con più di 40 enti partner, Cents permette di donare, tramite e-commerce, una percentuale a cause benefiche, con la possibilità di rimanere sempre aggiornati sulle realtà che vengono sostenute.

GrowishPay

GrowishPay è una scaleup italiana specializzata nel settore dei pagamenti digitali di gruppo (P2P o P2B).

Offre inoltre soluzioni finanziarie integrate e di social marketing B2C e B2B2C – via API o piattaforma SaaS.

Tra le soluzioni, fornisce app e piattaforme end-to-end e tecnologie per aggiungere servizi finanziari in linea con le esigenze aziendali.

E poi layer di API Restful, microservizi, moduli e soluzioni fintech SaaS, interconnessi con i migliori fornitori di servizi Embedded Finance e Bank as a Service.

TackPay

TackPay è una startup innovativa genovese, nata per migliorare e digitalizzare la gestione delle mance, soprattutto in ristorazione e servizi.

La digitalizzazione crescente dei pagamenti, con il lento recedere dei contanti, pone infatti agli operatori della ristorazione e dei servizi il tema della gestione delle mance. Particolarmente complicata, nel caso delle carte di credito.

TackPay permette di inviare mance, sia a un singolo operatore sia all'intero team, tramite QR code, aumentando la trasparenza.

EasyPol

Fondata nel 2017, EasyPol opera con una soluzione web e via app per i pagamenti digitali verso la Pubblica Amministrazione tramite il sistema PagoPA, direttamente dal proprio smartphone con carta di credito in maniera facile, veloce e sicura.

EasyPol ha inoltre arricchito la propria offerta con servizi Open Banking per l'integrazione dei dati di conto multi-banca e carte con un'unica app, con l'obiettivo di assicurare ai propri clienti la possibilità di gestire la propria vita finanziaria a 360 gradi.

MyBank

MyBank è una soluzione di pagamento che consente a persone fisiche, imprese e PA di emettere e ricevere pagamenti online usando gli accessi abituali del servizio di home o mobile banking offerto dalla propria banca, senza condividere dati sensibili con terze parti.

Consente di pagare online tramite bonifici SEPA, SCT e SCTInst, e supporta i prestatori di servizi di pagamento nelle attività correlate alla customer due diligence. Si rivolge a tutti i PSP in area SEPA, inclusi gli istituti di credito e gli istituti di pagamento. La soluzione MyBank è gestita e sviluppata da PRETA S.A.S., società di proprietà di EBA CLEARING.

Nel 2023 MyBank ha compiuto 10 anni. Nel 2022 ha veicolato oltre 10 miliardi di euro di pagamenti, +38%. Il numero di P2P aderenti ha superato quota 260 e oltre 14mila aziende la offrono ai propri clienti.

Lemonway

Lemonway è un istituto di pagamento francese, fondato nel 2007, specializzato in servizi ai marketplace e alle piattaforme di finanza alternativa, e che si rivolge a tutte le aziende che sono in cerca di servizi digitali per processare i pagamenti, gestire i portafogli e i pagamenti di terze parti.

In tutti i proprio servizi Lemonway applica anche le procedure anti-frode e di KYC. Lemonway è stato designato nel 2012 dall'ACPR / Banque de France come Istituto di Pagamento e detiene un passaporto finanziario europeo in 29 paesi. L'headquarter è a Parigi, ma ha sedi anche a Madrid, Amburgo e Milano.

Kevin.

Kevin. è una payment tech company, fondata nel 2018 a Vilnius, che vanta una capillare infrastruttura tecnologica di nuova generazione capace di garantire transazioni finanziarie end-to end dirette e sicure.

La paytech è specializzata nei pagamenti online e in-app A2A in Europa, dove, come riportato dalla stessa azienda, detiene la più ampia copertura di API bancarie PSD2 del mercato. Collega le oltre 6mila banche in tutta Europa.

Kevin. crea anche delle soluzioni concrete che permettono ai merchant e ai consumatori finali di scambiarsi pagamenti tramite una rete di connessioni, sia online sia nei negozi fisici: la complessità dell'ecosistema delle carte è estremamente costoso per i merchant e Kevin. ovvia a questo scenario dando la possibilità al cliente di pagare con un bonifico dal proprio conto, senza intermediari e in tutti i canali possibili: web, mobile o negozio, con un 97% di risparmio sulle commissioni per i merchant.

Sekurest

Sekurest è una paytech italiana, lanciata nel 2023, per offrire soluzioni di pagamento flessibili e sicurezza a operatori del turismo e viaggiatori.

Amministratore Delegato e co-founder è Carlo Schiavon, con una carriera di oltre 40 anni nel settore turismo.

Sekurest offre tre servizi. Sekurest Lock, che gestisce i flussi

di pagamento con un sistema che prevede acconti e accrediti dei saldi dopo l'erogazione dei servizi, mettendo in sicurezza le transazioni tra i vari attori della filiera.

Sekurest Chain, con cui il venditore incassa gli importi dal viaggiatore e paga istantaneamente i partner e i fornitori coinvolti nella transazione, azzerando il rischio di credito e senza richiedere depositi o garanzie.

Sekurest Pay, soluzione per offrire una ampia gamma di strumenti di pagamento digitale nei punti vendita e nell'online, dal finanziamento al bonifico.

Buy Now, Pay Later

Scalapay

Scalapay è un istituto di pagamento, soggetto alla vigilanza di Banca d'Italia. È uno degli unicorni italiani.

Scalapay è la principale piattaforma di Buy Now Pay Later in Europa meridionale: permette ai clienti di fare acquisti in 3 o 4 rate. Conta 5 milioni di utenti, 5mila commercianti e 7mila negozi fisici convenzionati.

Ecco le principali novità su Scalapay nel 2023. A settembre ha avviato una partnership con Visa, che prende il via dall'Italia e si espanderà in Francia e Spagna. A marzo, Scalapay ha acquisito l'istituto di pagamento Cabel IP, rinominata Scalapay IP: l'operazione ha comportato un nuovo status, con la vigilanza di Banca d'Italia. In virtù del nuovo status, Scalapay a ottobre ha stretto una partnership con la regtech Fourthline, la cui piattaforma permette di adattarsi ai requisiti normativi locali in tutta Europa, per automatizzare la verifica dei conti e combattere le frodi.

Klarna

Klarna, nata nel 2005, è uno dei principali operatori del Buy Now Pay Later. Ha licenza bancaria in Svezia dal 2017 ed è vigilata dalla Finansinspektionen. Conta oltre 150 milioni di utenti attivi a livello globale, per 2 milioni di transazioni al giorno.

Ha oltre 500mila partner globali, tra cui marchi come H&M, IKEA, Expedia e Nike.

Klarna è guidata dai fondatori e sostenuta da Sequoia Capital e da un'ampia base di investitori e istituzioni, tra cui Bestseller, Commonwealth Bank of Australia, Mubadala Investment Company, Silver Lake, Dragoneer, GIC, BlackRock, Wellcome Trust, CPP Investments e Atomico.

Partendo dal BNPL, Klarna ha avviato una strategia di trasformazione in una super app, capace di accompagnare il cliente nell'intero processo di acquisto. L'integrazione di pagamenti, carte virtuali, shopping online e su mobile, è stata rafforzata dall'applicazione di algoritmi di intelligenza artificiale e dallo sviluppo di sistemi di loyalty, anche tramite l'acquisizione di Stocard nel 2022.

Alma

Alma è una scaleup francese operativa anche in Italia con un modello B2B2C. Offre un servizio di Buy Now Pay Later che non prevede interessi di mora sul cliente finale.

Questa scelta di principio presuppone un'erogazione del credito più cauta, diretta ai profili solvibili e che disincentiva il sovraindebitamento.

Alma offre un servizio di pagamenti rateali, portando nel nostro mercato il suo modello BNPL basato su un approccio omnichannel e l'eliminazione di qualsiasi interesse di mora sul cliente finale.

Non richiede la creazione di un account e permette di pagare anche con carta di debito. La soluzione è disponibile sia per il commercio elettronico sia per i negozi fisici.

Floa

Floa è una società francese che offre soluzioni di Buy Now Pay Later online e in negozio. Conta 4 milioni di clienti retail e 10mila partner commerciali.

Nel 2022 è stata acquisita al 100% dal Gruppo BNP Paribas ed è sbarcata in Italia nel 2023, nel quadro di un piano di espansione internazionale che vuole portarla in oltre 10 paesi europei entro il 2025. Il Country Manager Italia è Andrea Boschi.

Floa richiede all'acquirente di condividere i dati della sua carta di credito e alcune informazioni aggiuntive, senza registrarsi a un servizio. L'esito della richiesta di dilazione è immediato e irrevocabile.

Le soluzioni offerte sono Floa 3X (3 rate mensili entro 60 giorni per importi fino a 6mila euro), Floa 4X (4 rate mensili entro 90 giorni per importi fino a 6mila euro), Floa Pay Later (1 rata posticipata a 30 giorni per importo massimo di 1.000 euro).

PausePay

PausePay è una soluzione di Buy Now Pay Later per il segmento business, lanciata nel 2023 in partnership dalla fintech CashInvoice e da Allianz Trade.

Permette di dilazionare i pagamenti tra aziende, le cosiddette transazioni B2B. L'azienda riceve subito l'importo, eliminando il rischio di insolvenza, e il cliente può acquistare immediatamente il prodotto e pagarlo in modo differito nei 90 giorni seguenti, senza costi e interessi.

Insurtech

Yolo Group

Yolo Group è una storica realtà insurtech italiana, quotata sul segmento professionale di Euronext Growth Milan. Nell'azionariato della società sono presenti i due co-fondatori (Gianluca De Cobelli e Simone Ranucci Brandimarte), Generali Italia, Intesa Sanpaolo Vita, Neva SGR, Primo Ventures SGR, Be The Change, CRIF, Mansutti, Net Insurance, Miro Venture e Banca di Piacenza.

Fondata a fine 2017, Yolo è un abilitatore tecnologico e un broker assicurativo digitale. Ha un'offerta B2C che propone polizze a privati e PMI. E un'offerta B2B per assicurazioni, banche, fintech, telco, utilities ed e-commerce che vogliono distribuire in modalità full digital prodotti e servizi assicurativi, appoggiandosi a una piattaforma end-to-end.

Lokky

Lokky è una insurtech italiana, fondata da Paolo Tanfoglio e Sauro Mostarda, dedicata a PMI, professionisti e freelance.

Si basa su un algoritmo proprietario per fornire ai clienti un'esperienza digitale e guidarli dalla comprensione dei loro bisogni assicurativi alla profilazione del prodotto, per passare poi al pagamento e all'emissione e sottoscrizione della polizza.

Lokky copre oltre 200 tipologie di clienti con diverse soluzioni, dai Danni al fabbricato alla Responsabilità Civile, RC Collaboratori, Danni al contenuto, Furto, RC Professionale, Tutela legale, Altri danni ai beni, Cyber Risk.

A fine ottobre 2022 ha chiuso una campagna di Equity Crowdfunding su Mamacrowd con cui ha raggiunto i 5 milioni di euro raccolti dalla nascita.

A marzo 2023 ha presentato Lumesia Insurance Digital, piattaforma a disposizione dei 9mila clienti italiani del colosso della logistica FAI Service, che possono sottoscrivere digitalmente le coperture assicurative in linea con le loro esigenze.

Axieme

Axieme è una insurtech nata a dicembre 2016 da un'idea di Edoardo Monaco, Marco Pollara e Matteo Gallo: ridefinire il modo in cui le persone acquistano e gestiscono le polizze assicurative.

Axieme è un broker assicurativo digitale che si avvale di una piattaforma tecnologica proprietaria e dei Family Insurer, cioè consulenti dedicati. Propone soluzioni Danni e dichiara circa 7mila clienti.

A settembre 2023 il 100% del capitale sociale di Axieme è stato acquisito da Vitanuova SpA.

+Simple

+Simple è una società di intermediazione assicurativa costituita nel 2015 in Francia. La sua piattaforma digitale proprietaria utilizza un robo-broker, che fornisce agli intermediari la possibilità di accedere all'offerta assicurativa e semplificare il processo di sottoscrizione.

Offre anche un CRM per gli intermediari, per facilitare la relazione con il cliente e migliorare il cross selling e la retention.

Ha sedi in cinque Paesi, tra cui l'Italia, e ha raccolto 27 milioni di euro.

A maggio 2023 ha nominato Simone Cioffari Country Manager per l'Italia e CEO di +Simple Agency Srl.

+Simple ha raccolto premi per 154 milioni di euro da 100mila assicurati attraverso 8.000 agenti distributori e prevede di raccogliere nel 2023 commissioni per 50 milioni.

Wopta

Wopta Assicurazioni è una insurtech italiana fondata nel 2021. È una MGA (Managing General Agent) phygital che si rivolge a PMI, artigiani e liberi professionisti.

Wopta è un intermediario autorizzato e soggetto alla vigilanza dell'IVASS. Il suo modello combina Intelligenza Artificiale e Machine Learning con il know-how di specialisti assicurativi presenti sul territorio nazionale, i Wopters.

I clienti finali possono accedere ai servizi anche tramite app. Wopta ha concluso accordi di partnership con CNA, Confprofessioni, Facile.it, Confcommercio Palermo e Hype.

A luglio 2023 ha avviato una collaborazione con Trustfull, ex Fido, per il processo di onboarding dei clienti.



PODCAST

Wopta Assicurazioni. Prodotti ed experience digitali per assicurare professionisti e PMI

13 luglio 2023

OnValue

Insurtech che offre alle imprese assicurative soluzioni tecnologiche per il monitoraggio e lo sviluppo delle reti distributive. L'ecosistema NOVA, fondato su big data, machine learning e modelli predittivi, funziona come "quality advisor", fornendo consulenze dettagliate e strumenti per ottimizzare le performance della rete.

99bros

99bros, nata a Roma, è una piattaforma di intermediazione assicurativa con sistema integrato di AI, contenuti multimediali e consulenti specializzati.

La piattaforma offre un checkup assicurativo proprietario, la comparazione di polizze con un focus sulle assicurazioni per Millennials e sulla micromobilità, per permettere a un cliente di scegliere le soluzioni adatte al profilo di rischio.

Nel 2023 è stata scelta per il percorso di crescita VIA2 di Vittoria hub.

Coverzen

Coverzen è una insurtech che propone una piattaforma tecnologica per intermediari e compagnie assicurative che vogliono abilitare un processo completamente digitale per vendere prodotti in modo efficiente e innovativo.

È stata creata nel 2021 dai fondatori di SOStariffe.it, Alberto Mazzetti, Giuliano Messina e Umberto Lentini a cui si è aggiunto Raffaele Bianchi per contribuire alla crescita e allo sviluppo

Oltre 700 intermediari utilizzano la piattaforma Coverzen.

A luglio 2023 ha chiuso un round di investimento da 3,3 milioni di euro guidato da Vertis Sgr e alcuni business angels. Il round consentirà a Coverzen di migliorare la piattaforma tecnologica proprietaria, espandere la rete di intermediari assicurativi e aggiungere nuovi prodotti assicurativi che potranno essere venduti in modalità completamente digitale.

Wallife

Wallife è una insurtech fondata nel 2020, specializzata nei nuovi rischi derivanti dalle applicazioni della tecnologia nella vita degli individui. Wallife sviluppa quindi prodotti assicurativi potenziati dalla tecnologia per prevenire e mitigare i rischi.

Tre le aree di azione. Biometrics, cioè l'uso improprio dei dati biometrici e come questo possa compromettere l'identità digitale di ogni individuo. Genetics, che comprende la ricerca dei potenziali rischi derivanti dalle manipola-

zioni del materiale biologico e genetico. Biohacking, area legata alle vulnerabilità prodotte dall'utilizzo della medicina e tecnologia applicate all'uomo, come i dispositivi medici impiantati.

Complessivamente, Wallife ha raccolto l'interesse di oltre 40 investitori, tra cui i fondi di venture capital United Ventures e Gellify, e altri investitori, come Antonio Assereto, Proximity Capital, e Andrea Dini, di Aptafin.

Ad aprile 2023 ha lanciato l'omonima app che rileva oltre 60 minacce potenzialmente presenti sugli smartphone e che potrebbero mettere a rischio i dati sensibili, l'identità della persona e la sicurezza del dispositivo.

hlpy

Hlpy, nata a maggio 2020, è una insurtech che vuole reinventare l'assistenza stradale, evitando le attese telefoniche grazie alla tecnologia.

Fondata da Valerio Chiaronzi, si propone come partner delle compagnie motor indipendenti, che non hanno una rete di assistenza. Bene Assicurazioni è un socio investitore, mentre Vittoria hub ha incubato la insurtech.

Una piattaforma digitale, potenziata dall'intelligenza artificiale, connette gli operatori del soccorso stradale, che potranno accedere senza spese di ingresso e beneficiare di un sistema che indirizza le richieste di intervento più vantaggiose. Il cliente finale della compagnia assicurativa può invece fare affidamento su un veicolo sostitutivo, dopo avere ricevuto informazioni sui tempi di intervento.

Secondo la insurtech, la maggiore efficienza porterebbe a una riduzione dei costi del 70% per gli operatori del soccorso e a una migliore user experience per gli utenti finali.

Insoore

Insoore è un servizio della società Whoosnap. È una realtà insurtech che ridisegna i processi di raccolta documentale e gestione dei sinistri per renderli più digitali e veloci, sviluppando infrastrutture tecnologiche e community di persone. I servizi seguono un approccio modulare e configurabile.

La piattaforma tecnologica collega una community di esperti presenti su in tutto il territorio nazionale, detti In-

soorer, che effettuano ispezioni video-fotografiche quando una Compagnia assicurativa partner segnala un sinistro.

Entro un'ora dalla segnalazione, il back office di Insoore prende contatto con l'assicurato per fissare un appuntamento e realizzare una documentazione video-fotografica, oppure per una videoperizia a distanza effettuata direttamente dal cliente in collaborazione con gli operatori remoti.

La applicazione Insoore esclude la possibilità di caricare immagini scattate in precedenza o in altri luoghi e garantisce la veridicità di ogni scatto, anche tramite posizionamento GPS.

A marzo 2023, Insoore ha siglato una partnership con il broker assicurativo Acrisure Italia.

Zelros

Zelros è una insurtech francese, fondata nel 2016, operativa anche in diversi altri Paesi, tra cui l'Italia dal 2020.

Ha un approccio B2B e sviluppa software basato su intelligenza artificiale per le compagnie e altri player assicurativi che vogliono migliorare la customer experience dei clienti sui canali online e offline. L'obiettivo è minimizzare il tasso di abbandono grazie a un'esperienza omnichannel ottimale.



PODCAST

Zelros: «L'intelligenza artificiale al servizio della consulenza assicurativa e del cliente»

giugno 2021

Ecosistemi di servizi

Ernesto

Ernesto è un marketplace nato per mettere in contatto professionisti come muratori, idraulici o elettricisti con i clienti in cerca di servizi.

Il modello di business prevalente è basato su "lead generation" per professionisti locali che comprano dei crediti per poter inviare i propri preventivi ai clienti finali tramite piattaforma.

Ernesto è stata incubata in Vittoria hub per le evidenti potenziali sinergie con il mercato assicurativo.

Helpet

Helpet è una startup romana dedicata alla gestione degli animali domestici. Integra in app una serie di documenti e servizi: il libretto sanitario, ad esempio. E permette di sottoscrivere un contratto assicurativo appoggiandosi alla blockchain.

Nel 2023 è stata scelta per il percorso di crescita VIA2 di Vittoria hub.

Cyberfund

Cyberfund è una società benefit attiva in ambito insurtech.

Si occupa di difendere e risarcire gli assicurati contro attacchi cyber, tramite una serie di soluzioni tecnologiche e assicurative per proteggere online l'individuo, la famiglia, un'azienda o un'organizzazione, che fanno leva su intelligenza artificiale e machine learning.

Le soluzioni Cyberfund individuano i pericoli in modalità predittiva e avvisano dalla centrale di controllo il cliente, fornendo istruzioni per allertare la struttura IT.

SaveBiking

SaveBiking è una app per il ciclista. Monitora e registra i tragitti percorsi e genera punti in base ai chilometri percorsi, che sono convertibili in voucher per sconti o convenzioni.

Questo sistema di gaming è collegato alla possibilità di ricevere segnalazioni di opportunità assicurative per proteggersi durante le attività in bicicletta.

La app ha costruito intorno a sé una community di ciclisti

di diverso tipo, che vive la bicicletta come una passione e cerca un riconoscimento della propria attività, anche dal punto di vista delle emissioni di CO2 risparmiate.

Ha partecipato al percorso di incubazione di Vittoria hub.

Healthtech - Assistenza e Monitoraggio

UGO

UGO, startup vincitrice di Officina MPS, permette di richiedere da remoto l'assistenza di un caregiver per l'accompagnamento di persone fragili, malate o pure anziane, anche solo per fare la spesa o fare compagnia.

Permette la prenotazione online del servizio, inserendo orario e indirizzo. Il modello si presta però anche a partnership di tipo B2B con diverse realtà, tra cui certamente le compagnie assicurative.

UGO è attivo a Milano, Monza, Bergamo, Bologna, Brescia, Firenze, Genova, Padova, Roma, Torino e Catania.

VillageCare

VillageCare è un portale per l'orientamento, il sostegno e la consulenza nella ricerca di servizi assistenziali, pensato per le famiglie che sono impegnate nella cura di anziani, fragili e persone in difficoltà.

Quasi 10 milioni di persone, in Italia. E il numero è destinato a crescere con l'invecchiamento demografico.

VillageCare è stata incubata in Vittoria hub.



PODCAST

VillageCare: il consulente digitale per l'assistenza agli anziani

maggio 2022

Re.Doctor

È una applicazione USA che permette di misurare parametri vitali (saturimetro, glucosio, pressione, ritmo cardiaco) tramite smartphone.

Usando la fotocamera del device, estrae i dati relativi ai segni vitali e alla glicemia utilizzando l'imaging ottico transdermico in pochi secondi.

Il sistema di DTx sanitario a distanza, basato sull'intelligenza artificiale, si avvale di una tecnologia AI e funziona su qualsiasi dispositivo dotato di fotocamera incorporata.

Nel 2023 è stata scelta per il percorso di crescita VIA2 di Vittoria hub.

Healthtech - Prenotazioni

CupSolidale

Aggregatore e un comparatore web di servizi e prestazioni sanitarie, totalmente gratuito.

Funziona come un Centro Unico di Prenotazione (CUP) digitale che in tempo reale controlla le disponibilità di strutture private e non profit.

Si può così cercare, prenotare e pagare una prestazione socio-sanitaria online, evitando code.

Medicalbox

Medicalbox è una piattaforma di interconnessione tra cittadini e strutture mediche/ospedaliere per la ricerca e l'acquisto di prestazioni sanitarie. Si propone come soluzione completa per il Patient Journey: dalla prenotazione online all'accoglienza presso le Strutture Sanitarie, in sinergia con le Compagnie Assicurative.

Fleder

Fleder è una startup che permette di prenotare prestazioni

infermieristiche e domiciliari. Ha sviluppato un sensore IoT e una app con un algoritmo di re-enforcement learning che permette di ottimizzare la prenotazione nei territori ad alta densità di popolazione.

Regtech

Aptus.AI

Aptus.AI è una Regtech fondata da PhD dell'Università di Pisa con l'obiettivo di utilizzare l'intelligenza artificiale per analizzare automaticamente i regolamenti e le normative, europee e nazionali, che impattano sul business delle aziende maggiormente soggette a regolamentazione.

La piattaforma Daitomic di Aptus analizza la normativa esistente e i suoi continui aggiornamenti, ma anche la normativa interna, per individuare le azioni da implementare per completare il recepimento, efficientando il lavoro degli specialisti della banca.

Nel 2023 Aptus.AI ha annunciato due importanti collaborazioni. A maggio con Generalfinance e a ottobre con Intesa Sanpaolo.

B4Compliance

B4Compliance è una Regtech, parte di Background Italia, che offre una piattaforma di supporto ai processi KYC delle imprese.

Grazie all'intelligenza artificiale, B4Compliance effettua indagini in ambito compliance e antiriciclaggio per conoscere preventivamente i rischi attorno al proprio business, relativo a persone fisiche e giuridiche.

Individua, ad esempio, eventuali esposizioni dei soggetti nei rapporti con terze parti in tutto il mondo - siano essi fornitori, partner, consulenti o dipendenti - attraverso 14mila fonti dislocate a livello nazionale e internazionale. Individua criticità da rassegna stampa avversa, consulta le liste antiriciclaggio ed effettua la ricerca dei Titolari Effettivi o dei Legali Rappresentanti.

Fourthline

Fourthline offre a banche e fornitori di servizi finanziari una suite di prodotti tecnologici proprietari che aderiscono ai requisiti KYC, AML e GDPR locali in Europa e oltre. Le soluzioni AI di Fourthline sbloccano la conformità per l'intero ciclo di vita, dall'onboarding, alla verifica e all'analisi, fino alle indagini e al KYC continuo, in tutte le fasi dello sviluppo del business.

CleverChain

CleverChain è una regtech che propone una soluzione di screening antiriciclaggio, che integra informazioni provenienti da banche dati mondiali per un'analisi costante e real time degli utenti, con un "Perpetual KYC".

A dicembre 2022 è stata scelta da ClubDealDigital, tra i primi operatori a importare in Italia il modello di CleverChain per tracciare la provenienza dei capitali raccolti e investiti ed effettuare check di compliance, KYC (Know Your Customer) e screening antiriciclaggio in maniera automatica, eliminando del tutto il rischio di errore umano e ottimizzando i processi in termini di efficacia, tempo e costi.

RegTech - Servizi Legali

LexDo.it

LexDo è una piattaforma online di servizi legali. Permette di creare oltre 200 documenti legali in semi-autonomia e in pochi passaggi. Offre anche servizi di apertura della partita IVA online, costituzione di società o di associazione. Eroga anche servizi di consulenza legale alle imprese su un ampio ventaglio di temi.

È partner di diverse realtà fintech, tra cui la neobanca per PMI Qonto.

Trakti

Trakti è una piattaforma per la gestione delle trattative online, che automatizza le fasi negoziali, contrattuali e gestionali lungo l'intero ciclo di vita dei contratti.

Il servizio permette di eseguire trattative e firmare contratti, commerciali e non, con diversi protocolli negoziali, tra cui aste, bandi di gara, trattative bilaterali e multilaterali, semplificando i processi amministrativi.

Un modulo smart contract permette di utilizzare la tecnologia blockchain per monitorare l'esecuzione del contratto, fare enforcement di tutte le regole, trasferire la proprietà degli asset e processare automaticamente i pagamenti.

LexCapital

LexCapital è una startup legaltech attiva nel settore del litigation funding per aziende ed enti privati. Acquista le liti in base a un algoritmo proprietario e agisce in giudizio al posto dei clienti.

In cambio del diritto acquisito, la startup si impegna a sostenere tutti i costi legali e tecnici connessi, assumendosi anche ogni rischio e costo dell'eventuale soccombenza. Aziende, enti e privati potranno tutelare i propri interessi con l'assistenza di un team di esperti, a costo zero. In caso di vittoria i proventi verranno divisi tra LexCapital e il cliente, i cui interessi convergono.

È stata fondata dal 2022 da Emilio Campanile, Marcello Gallo, Maurizio Santacroce e da Giuseppe Farchione, che ne è COO.

RegTech - Fisco

FiscoZen

FiscoZen è una piattaforma per liberi professionisti e titolari di partita IVA che li accompagna dall'apertura dell'attività lungo tutte le principali attività fiscali: emissioni di fatture, pagamenti di F24, MAV, dichiarazioni IVA, dichiarazione dei redditi tramite commercialisti convenzionati.

EasyTax Assistant

EasyTax Assistant è un'applicazione che supporta i contri-

buenti nell'analisi della loro fiscalità e della loro situazione previdenziale.

Aiuta, ad esempio, a capire quali e quante tasse si devono pagare, monitorare le scadenze per i pagamenti e le eventuali agevolazioni per il profilo di rischio.

Permette di integrare più fonti di reddito, dall'affitto di immobili alla pensione, compreso il mix di reddito da dipendente e da partite IVA. Le informazioni possono essere condivise anche con il CAF o con il commercialista.

CryptoBooks

CryptoBooks è un software di Xbooks, società londinese che ha costituito una sussidiaria in Italia. La startup raccoglie e gestisce a fini fiscali le informazioni circa l'uso delle criptovalute, in linea con la regolamentazione.

CryptoBooks permette a privati e aziende che utilizzano le criptovalute per pagamenti o investimenti di generare report di tutte le transazioni eseguite, classificarle, calcolare plusvalenze/minusvalenze, al fine di acquisire tutti i dati contabili necessari per redigere le dichiarazioni fiscali o i bilanci aziendali.

La procedura è intuitiva e conforme alle normative e alle disposizioni fiscali del proprio paese di riferimento.

BonusX

BonusX esiste per semplificare la scoperta e l'accesso ai benefici sociali e fiscali. La piattaforma ha già attirato più di 350mila utenti dal suo lancio nel gennaio 2022, aiutando i clienti ad accedere a oltre 25 milioni di euro di benefici pubblici.

BonusX aiuta i suoi clienti a capire a quale prestazione sociale hanno diritto e come farvi richiesta.

Gli utenti possono creare un profilo in pochi minuti, e inserire le principali informazioni familiari e finanziarie così che la piattaforma possa mostrare immediatamente servizi e bonus, senza dover navigare sul Web o parlare con molteplici enti.

Con i suoi algoritmi, BonusX può verificare istantaneamen-

te i requisiti degli utenti per oltre 100 servizi e bonus integrati, con nuovi aggiornamenti ogni mese.

Una volta identificati i bonus a cui si ha diritto, gli utenti possono presentare domanda direttamente sulla piattaforma BonusX, accedendo a diversi enti, tra cui agenzie previdenziali, fiscali e Pubbliche Amministrazioni locali.

MoneyViz

MoneyViz è una piattaforma per gestire la fiscalità dei conti trading. Accorpa i dati dei propri investimenti su diversi servizi digitali, compresi quelli basati all'estero che non fanno da sostituto di imposta e propongono il regime dichiarativo.

La piattaforma permette anche di visualizzare in un unico punto i dati dei diversi servizi utilizzati.

I calcoli necessari per la corretta dichiarazione al fisco possono essere gestiti online, scegliendo tra diverse tariffe.

Quickfisco

Quickfisco è una startup italiana che si propone come "commercialista digitale" per i titolari di partita IVA in regime forfettario, per semplificare la gestione contabile e fiscale.

Quickfisco combina la componente "umana" a quella tecnologica, fornendo di fatto una suite di strumenti digitali che rispondono, in modo molto puntuale, a delle esigenze contabili e fiscali precise (ad esempio la fatturazione elettronica o il previsionale delle tasse), ma anche e soprattutto l'expertise "umana" di consulenti fiscali dedicati, che accompagnano ciascun cliente nello sviluppo della sua gestione contabile e fiscale.

Inoltre, è autorizzata ad agire come "intermediario fiscale abilitato", senza, quindi, i meccanismi classici del marketplace, mantenendo la responsabilità nei confronti del cliente dall'inizio alla fine.

A luglio 2023 ha raccolto 900mila euro da investire per la crescita del team, lo sviluppo tecnologico della piattaforma e il marketing. In arrivo anche una app mobile dedicata agli utenti.



▶ **PODCAST**

Quickfisco è il commercialista digitale per le partite IVA forfettarie. Che già guarda al fintech

27 aprile 2023

Wealthtech

Moneyfarm

Moneyfarm, fondata nel 2011 da Paolo Galvani e Giovanni Daprà, è uno dei nomi storici dello scenario fintech italiano: è regolata dalla Financial Conduct Authority (FCA) e vigilata in Italia da Consob.

È una società di consulenza finanziaria indipendente con approccio digitale che sviluppa un'offerta B2C diretta e un'offerta B2B2C.

A oggi gestisce il patrimonio di oltre 130mila persone, a cui offre un servizio di consulenza indipendente e una gestione patrimoniale digitale.

Tra i soci principali, il gruppo Allianz, Poste Italiane, M&G plc, Cabot Square Capital e United Ventures, e ha ottenuto oltre 166 milioni di finanziamenti.

La sua offerta B2B2C vede partnership commerciali, in Italia, con Poste Italiane, Gruppo Sella e Buddy - UniCredit.

A ottobre 2023 Moneyfarm ha annunciato il lancio di Conto Titoli, soluzione di regime amministrato che prevede una selezione azioni, ETF, fondi comuni e prodotti complessi. A settembre è stato invece presentato Liquidità+, portafoglio di fondi monetari con un'esposizione al rischio limitata.

Euclidea

Euclidea, fondata nel 2015, è una SIM di gestione patrimoniale autorizzata da Consob. Erogeno soluzioni di investimenti personalizzate tramite una piattaforma digitale.

L'offerta di Euclidea passa dal canale Smart, servizio di investimento con una management fee dello 0,60% l'anno, e dal canale Wealth, con una management fee da 1,20% l'anno, per portafogli più complessi che richiedono il supporto di un consulente.

eToro

eToro è una società multinazionale di trading, social trading e brokeraggio multiasset, fondata nel 2007. Ha sedi in diversi Paesi, tra cui Cipro, Regno Unito, Israele, USA e Austria, ed è attiva in moltissimi mercati, per un totale di 32 milioni di utenti registrati.

La strategia di eToro si basa sul cosiddetto social trading, che permette di replicare le scelte di investimento di altri utenti della piattaforma. La piattaforma offre anche "copy portfolio", funzionalità che replica le decisioni di una serie di portafogli tematici a disposizione degli utenti.

L'utente può comunque operare in totale autonomia su una selezione di azioni, ETF, materie prime, indici, crypto asset e altri.

A febbraio 2023 eToro ha lanciato InvestorAI-US, un innovativo portafoglio di investimento che seleziona i titoli tramite intelligenza artificiale: si basa sulla tecnologia InvestorAI della fintech britannica Bridgeweave.

Trade Republic

Trade Republic è una piattaforma di investimento e risparmio nata nel 2015. La piattaforma vera e propria è stata lanciata nel 2019, dopo quattro anni di ricerca e sviluppo.

Trade Republic è attiva in 6 paesi europei: in Germania è tra le app di trading numero uno per numero di utilizzatori, mentre è attiva in Italia dal 16 dicembre 2021.

Trade Republic permette di investire su ETF, obbligazioni governative e societarie, azioni, criptovalute, strumenti derivati, oltre che attraverso i PAC su ETF e azioni.

Bitpanda

Bitpanda è una wealthtech fondata in Austria nel 2014, dotata di licenza di provider di servizi PSD2.

Prodotto di punta è la app omonima, piattaforma digitale di investimento che permette di investire in diverse asset class, comprese le azioni frazionate, con una soglia minima di appena 1 euro.

A giugno 2023 è stato lanciato Bitpanda Cash Plus, che permette di investire in fondi del mercato monetario.

Bitpanda Technology Solutions è invece l'infrastruttura di Investing as a Service di Bitpanda. Si rivolge a banche, istituti di pagamento e fintech che vogliono integrare le soluzioni di investimento nelle loro offerte senza realizzare un'infrastruttura ad hoc. Una collaborazione scelta, ad esempio, dalla Imel iCard a giugno 2023. Ad aprile è stato siglato un accordo con la piattaforma SaaS Mambu.

A maggio è stato invece annunciato un investimento di 10 milioni di dollari nella nuova divisione AI, con un wealth manager personalizzabile basato sull'intelligenza artificiale.

Scalable Capital

Scalable Capital è una piattaforma di investimento digitale europea, attiva anche in Italia oltre che in Germania, Francia, Spagna e Austria.

Tra i servizi, Broker Scalable, che permette di acquistare e vendere azioni, ETF, fondi e criptovalute. E di impostare piani di risparmio. Nel dettaglio, Scalable Broker offre ai clienti italiani un servizio completo di brokeraggio, dando accesso ad azioni globali, tra cui blue chip italiane, titoli tecnologici americani e mercati asiatici. Tutte le transazioni vengono effettuate esclusivamente attraverso borse europee e sono regolate in euro, non sono previste commissioni di cambio valuta.

Scalable Capital, inoltre, offre ETF, che aderiscono anche ai criteri ambientali, sociali e di governance (ESG) e che perseguono investimenti socialmente responsabili (SRI) e fondi comuni. L'investimento minimo su Scalable Capital è di 1 euro.

A settembre 2023 la piattaforma di investimento ha ampliato l'offerta di prodotti a reddito fisso integrando "iShares iBonds" nel suo portfolio. Gli iBonds possono essere acquistati senza commissioni d'ordine, a partire da un volume d'ordine di 250 euro. Sono disponibili anche per i piani di risparmio gratuiti.

Plus500

Plus500 è un gruppo fintech globale che gestisce piattaforme di trading basate su tecnologia proprietaria, regolamentato nel Regno Unito, in Australia, a Cipro, in Israele, in Nuova Zelanda, in Sudafrica, a Singapore, nelle Seychelles, negli Stati Uniti, in Estonia, in Giappone e negli Emirati Arabi Uniti.

Plus500 offre ai clienti una gamma di prodotti di trading, tra cui prodotti OTC (prodotti "Over-the-Counter", cioè CFD), negoziazione di azioni, nonché future e opzioni su future. Tramite OTC offre più di 2.500 strumenti finanziari globali sottostanti.

A maggio 2023 ha lanciato una nuova suite di prodotti per il trading ESG.

Degiro

Degiro è una piattaforma di trading online, fondata nel 2008 come compagnia di brokeraggio ad Amsterdam da cinque ex dipendenti di Binck Bank. L'idea originale era di fornire servizi per il mercato professionale.

Nel 2013, Degiro ha iniziato a offrire servizi di acquisto e vendita di titoli al mercato retail, con accesso a diversi mercati in tutto il mondo.

Su Degiro si possono acquistare e vendere azioni, obbligazioni, opzioni, ETF, warrants e altri asset.

Plum

Plum è una fintech fondata nel 2016 dall'ex Wise Victor Trokoudes, con sedi a Londra e uffici ad Atene e a Cipro. Ha oltre 1,8 milioni di clienti in 10 mercati.

Plum permette di collegare uno o più conti correnti, per automatizzare alcune attività di risparmio o di investimento. A ottobre 2023 ha lanciato "Plum Interessi", seguendo il trend della remunerazione della liquidità.

Gimme5

Nata nel 2013 su iniziativa di AcomeA SGR, Gimme5 è una soluzione per smartphone e web che permette di risparmiare piccole somme per investirle in fondi comuni di investimento.

Non esistono obblighi o vincoli e il cliente può scegliere liberamente come e quando aggiungere denaro, oppure quando chiedere il rimborso dell'investimento. Si possono anche impostare forme di accantonamento automatiche e richiedere ad amici e parenti un "contributo" al raggiungimento degli obiettivi previsti.

Gimme5 ha raggiunto diversi accordi di collaborazione con banche per l'offerta delle sue soluzioni in modalità B2B2C. Dal 2013 al 2023 ha coinvolto più di 500mila utenti, raccogliendo oltre 130 milioni di euro di risparmi per raggiungere più di 30mila obiettivi impostati.

Hodlie

Hodlie nasce a Genova nel 2023, sulla scia di un progetto avviato nel 2020 da tre ingegneri informatici. È una piattaforma per fare trading automatico, che applica il deep learning ai mercati finanziari per automatizzare la compravendita 24/7 in particolare di criptovalute.

La tecnologia proprietaria di Hodlie è pensata per coloro che non hanno una cultura finanziaria ma sono comunque interessati a fare investimenti e operazioni con gli asset digitali.

All'utente è lasciato il compito di definire il capitale da investire. L'intero processo di investimento viene poi effettuato dall'intelligenza artificiale, senza richiedere al cliente alcuna decisione.

Wealthype

Wealthype, ex Virtual B, è una wealthtech che ha sviluppato una piattaforma di consulenza finanziaria avanzata basata sull'uso dell'Intelligenza Artificiale.

Un sistema di raccomandazioni basato su algoritmi e tecnologia artificiale che permette ai distributori di prodotti finanziari e assicurativi di personalizzare la loro proposta, rispettando la regolamentazione e in base agli specifici bisogni e obiettivi del singolo cliente.

Wealthype offre già i suoi servizi a grandi reti distributive e banche in Italia.

Il rebranding da Virtual B a Wealthype è avvenuto tra gennaio e febbraio 2023, al termine di un round di investimento che ha visto entrare nel capitale, con una quota di minoranza, il Gruppo Azimut.

Tra i prossimi obiettivi di Wealthype c'è l'espansione in Europa.

Beewise

Beewise è la prima app di investimento digitale di Azimut, rivolta principalmente ai giovani.

È un'app gratuita, pensata per la generazione Z e i Millennials, che permette di investire poco per volta, ogni mese, partendo da un minimo di 10 euro.

Beewise permette di collegare il proprio conto bancario e investire direttamente da smartphone. L'onboarding digitale richiede circa 15 minuti, grazie al supporto dell'intelligenza artificiale.

L'utente può definire obiettivi di risparmio e il tempo per raggiungerli, per poi selezionare uno dei cinque portafogli proposti, ciascuno con tre profili di rischio e composizione dei fondi.

Partner sono FundsDLT, che fornisce la tecnologia blockchain per la sottoscrizione di quote di fondi comuni e il relativo pagamento, e Salt Edge per le tematiche di sicurezza e affidabilità dell'infrastruttura.

Wavenure

Wavenure è una wealthtech startup fintech specializzata in intelligenza artificiale per le decisioni di investimento, che offre soluzioni per migliorare le performance dei fondi e dei servizi di asset management e per arricchire l'offerta dei servizi di investimento delle istituzioni finanziarie.

La sua piattaforma online Braino AI si rivolge anche al pubblico retail con una serie di indicazioni di investimento su base giornaliera, un pacchetto base gratuito e una versione a pagamento.

UCapital24

UCapital24 (UC24) è il un social network economico finanziario che fa capo a UCapital24 SpA. In UC24 gli utenti possono creare un profilo professionale, entrando a far parte di community di utenti con funzionalità di messaggistica.

Nel 2023 UC24 ha lanciato la funzionalità "Matching sphere companies-investors", gratuito, che mette in collegamento da un lato PMI e startup, con gli investitori, dall'altro: Private Equity, Venture capital, Family office, Business Angel, fondi e banche. Prevista un'evoluzione premium del servizio, con road show e una gestione dei processi di capital raising supportata da strumenti tecnologici.

A luglio 2023 il Gruppo UCapital ha acquisito Aleph Finance Group diventata, in seguito al cambio di denominazione sociale, UCapital Global PLC. L'operazione, dal valore di 15 milioni di euro, ha consentito al gruppo di ampliare la propria forza finanziaria internazionale. Inoltre, la controllata Pairstech Capital Management è stata rinominata UCapital Asset Management LLP.

MDOTM

MDOTM è una società fintech che sviluppa strategie di investimento per banche, asset manager e family office utilizzando l'intelligenza artificiale.

Fondata a Londra, ha diverse partnership nell'integrazione dell'AI all'interno dei processi di investimento e nello svi-

luppo di nuove soluzioni, come gestioni patrimoniali, fondi e certificati.

L'azienda ha raccolto oltre 10 milioni di dollari da investitori istituzionali e professionisti della finanza.

A febbraio 2023 è stato annunciato il lancio di una linea di gestione patrimoniale basata su AI, sviluppata in collaborazione con MDOTM, da Banca Patrimoni Sella & C., chiamata GP AI Driven.

Axyon.ai

Axyon.ai è una società fintech, ufficialmente costituita nel 2016, che realizza soluzioni basate su intelligenza artificiale e deep learning per l'asset management.

La sua tecnologia principale è una piattaforma proprietaria e automatizzata, che supporta i clienti nell'individuare opportunità grazie all'AI e a generare così strategie di investimento.

Con sede a Modena, Axyon.ai ha ricevuto investimenti, tra gli altri, da ING Bank e UniCredit.

ClubDeal

ClubDeal è stata fondata nel 2016.

L'azienda detiene ClubDealDigital, piattaforma digitale al servizio degli investimenti in private asset, che si rivolge a investitori attivi nel private equity e nel venture capital, ai business angel, ai fondi, alle società che vogliono ottimizzare la cap table o le operazioni di investimento.

ClubDeal Digital propone di sviluppare per ogni realtà un'offerta personalizzata che va dalla intestazione fiduciaria delle quote, al round as a service per facilitare la raccolta di capitali, al syndicate investing, passando per la gestione delle call per i fondi di venture capital e private equity.

La piattaforma funge da hub coi servizi di ClubDealOnline, piattaforma di Private Crowdfunding, iscritta al Registro dei Portali di Equity Crowdfunding con delibera Consob n.19906/2017, dedicata esclusivamente ad

High Net Worth Individual e Family Office, e di ClubDealFiduciaria, prima fiduciaria 100% online autorizzata dal MISE che offre l'opportunità di aprire un mandato fiduciario completamente da remoto.

Il 16 ottobre 2023 ha annunciato la chiusura di un round di investimento per un totale di 1,5 milioni di euro, sottoscritto dal Fondo Rilancio Startup, gestito da CDP Venture Capital SGR S.p.A., con un contributo significativo pari a 500mila euro, in co-investimento con alcuni soci rilevanti, tra cui il business angel Giacinto D'Onofrio. L'operazione, che valorizza la società con 18 milioni di euro, è stata realizzata mediante la sottoscrizione di strumenti finanziari partecipativi convertibili.

A giugno ha siglato una partnership con Bcode per creare un'infrastruttura tecnologica basata su blockchain per l'emissione, la negoziazione e la scritturazione di strumenti finanziari tokenizzati.

Cardo AI

Fondata a Milano nel 2018, questa fintech permette a servicer, credit originator e investitori istituzionali di gestire gli investimenti in private debt tramite tecnologia avanzata e data science.

In particolare, Cardo AI sviluppa tecnologie per la gestione dei dati e la costruzione di algoritmi di data science per il mercato della finanza strutturata e private debt.

La fintech ha sedi a Milano, Londra, Tirana e in Kosovo.

A ottobre 2023 ha lanciato Market Intelligence, piattaforma as a service di analisi del mercato europeo delle cartolarizzazioni SME, RMBS e dei prestiti al consumo.



PODCAST

Cardo.AI: algoritmi e dati aiutano il private debt a decidere meglio

9 marzo 2023

Servizi per le imprese

Sibill

Startup nata nel 2021 da un'idea di Mattia Montepara, Lorenzo Liguori e Dario Prencipe. Sibill ha l'obiettivo di semplificare la gestione finanziaria delle piccole e medie imprese.

Si tratta di un software in cloud disponibile su abbonamento che permette di collegare diversi conti correnti bancari, automatizzare le previsioni di cassa e semplificare i pagamenti. In questo modo aiuta le aziende ad avere informazioni più organizzate, una contabilità più rapida e flussi di cassa aggiornati in tempo reale.

Plino.ai

Plino.ai è il financial co-pilot per le imprese che rende più semplice e veloce analizzare i costi e i ricavi. Plino.ai raccoglie automaticamente i dati aziendali, li analizza estraendo trend rilevanti e tramite una chat risponde a qualsiasi domanda in linguaggio naturale.

Con Plino.ai l'imprenditore ha un sistema immediato che lo supporta nel prendere decisioni aziendali strategiche basate sui dati.

Pinv

Pinv è una startup innovativa fondata nel 2019, che offre uno strumento per la gestione della tesoreria che permette a partite IVA, liberi professionisti e microimprese di monitorare agevolmente l'andamento di cassa, gestire incassi e solleciti di pagamento e anticipare eventuali problemi di liquidità.

Tra le funzionalità offerte ci sono l'integrazione dei conti correnti e la possibilità di collegare il cassetto fiscale, così da agevolare il controllo delle fatture.

Pinv è un software in cloud che si rivolge a professionisti e PMI ed è accessibile tramite il pagamento di un abbonamento annuale.

Yeap

Yeap è un portale nato dall'idea di Paolo Pedroni, Renato Guarneroli e Andrea Zaccheo.

Si rivolge a tutte le piccole e medie imprese che non hanno competenze interne in termini di CFO o di responsabile amministrativo e contabile, o non possiedono gli strumenti digitali per gestire l'elaborazione dei dati.

Yeap è stata fondata con l'intenzione di aiutare l'imprenditore che non ha una competenza specifica a gestire una serie di attività essenziali per il governo dell'impresa: la pianificazione, l'analisi della redditività, l'analisi della fattibilità, l'analisi di scenari particolari. Oltre che elaborare Business Plan, controllare il budget e la performance delle imprese e fare benchmark.

Con oltre 2.500 licenze attivate al 2023, Yeap è anche di supporto in tutta la parte di analisi dei dati contabili, per capire come valutare l'azienda storicamente e in prospettiva, sia in ottica bancaria sia per valutarne le performance rispetto a un fornitore o a un cliente molto grosso e che vuole valutarne la solidità.

Agicap

Agicap è una scale up francese nata nel 2013 a Lione.

Offre un software per la gestione della tesoreria destinato alle piccole e medie imprese. L'idea nasce dai due co-founder, Clément Mauguet e Sebastien Beyet: inizialmente volevano costruire una piccola azienda, non pensando di diventare un unicorno.

In una prima fase hanno guardato con interesse al tema della contabilità, ma poi si sono resi conto che era un'idea poco scalabile, perché ci sono grandi differenze normative nei diversi Paesi. E si sono concentrati sulla Tesoreria, che è un concetto universale.

Gradualmente, grazie al potenziale dell'idea, Agicap ha raccolto fondi ed è diventata quello che è oggi. Cioè una realtà europea, attiva in più di 11 paesi come Francia, Germania, Spagna, Italia e Regno Unito, con 6 mila clienti e oltre 500 dipendenti in 5 uffici.



PODCAST

Agicap: le soluzioni di Tesoreria a misura di PMI

ottobre 2022

IUNGO

IUNGO è una società di supply chain collaboration. Nasce nel 2001 da un'idea di Andrea Tinti, inizialmente come spin-off dell'Università di Modena.

Nel 2014 viene aperta una nuova sede commerciale a Milano, per affiancare quella principale di Modena e garantire una maggiore copertura del territorio.

Sviluppa una piattaforma di collaborazione tra aziende che devono gestire un parco fornitori molto ampio e con una grande variabilità, cercando di essere sempre all'avanguardia tecnologica.

Sono presenti sul mercato italiano come sede, ma operano in tutto il mondo, sia con i capi filiera che con i fornitori dei clienti. A oggi Gellify partecipa al capitale.



PODCAST

IUNGO: la gestione della supply chain incontra il credito fintech

26 gennaio 2023

Ebury

Ebury è un'azienda fondata da Salvador García e Juan Lobato nel 2009, con sede nel Regno Unito (e sede tec-

nologica a Málaga), 33 uffici e circa 1.100 dipendenti. Opera in 21 paesi con transazioni in 140 valute.

Si occupa di pagamenti e incassi internazionali con la relativa conversione delle valute estere, di gestione del rischio di cambio e di finanziamento all'importazione, consentendo alle aziende di operare in qualsiasi parte del mondo utilizzando un'unica piattaforma di pagamento.

L'azienda offre inoltre una copertura dei rischi alle aziende, che permette di aggiungere un'assicurazione per acquistare o vendere una certa quantità di valuta estera a una data stabilita e al tasso di cambio pattuito.

Ebury dispone infine della piattaforma online EBO, un sistema di controllo per la gestione dei pagamenti e degli incassi in valuta estera.

Risorse Umane

F2D

F2D è un'azienda italiana che fornisce servizi e consulenza per la gestione del personale e della contabilità in modalità digitale.

È la prima digital-platform italiana per servizi di outsourcing per il Personale e l'Amministrazione dedicata a PMI e startup. F2D rappresenta un'evoluzione di un settore sino a ora quasi totalmente offline: le aziende possono infatti accedere a servizi come l'elaborazione delle buste paga, la contabilità e la gestione delle risorse umane. Oltre che ottenere soluzioni in ambito legale, formativo o di marketing.

L'azienda mette a disposizione tecnologia, sicurezza e innovazione per supportare e favorire la digitalizzazione della piccola e media impresa italiana.

Finora hanno aderito al progetto in qualità di partner realtà come 2AGroup, Doppia Elica, DoubleYou, iSapiens, JurisNet, Zucchetti Axess TMC.

Coverflex

Coverflex è specializzata in retribuzione flessibile: offre una piattaforma digitale con cui le imprese possono gestire welfare, buoni pasto e sconti esclusivi per i dipendenti. Questi ultimi possono invece scegliere di spendere i benefit in modo flessibile, in base alle loro esigenze, utilizzando la Coverflex Card e una app.

Coverflex è stata lanciata nel 2021 da Luís Rocha (CMO, ex-TUI Musement), Miguel Santo Amaro (CEO, ex-Uniplaces), Nuno Pinto (CBO, ex-Kide), Rui Carvalho (COO, ex-Unbabel) e Tiago Fernandes (CTO, ex-Bitmaker).

Coverflex è registrata in Italia con il nome di EVINRUDE DUE SRL.

A ottobre 2023 ha annunciato una collaborazione con Mastercard per il lancio della Coverflex card, una voucher card su circuito Mastercard per usufruire di benefit welfare e buoni pasto in oltre 100mila imprese convenzionate con Coverflex.



PODCAST

Coverflex: il welfare aziendale deve generare valore per il dipendente (e gli esercenti)

2 marzo 2023

esigenze di ogni banca o compagnia assicurativa per quanto riguarda i contenuti.

Altre due linee di offerta riguardano la profilazione dei clienti di servizi di investimento e le modalità di comunicazione dei nuovi suggerimenti di investimento, o di modifiche da apportare al portafoglio, alla clientela già acquisita.

EdTech

Neuroprofiler

Neuroprofiler è una startup francese che vuole rinnovare l'educazione finanziaria e i servizi di investimento grazie alle scienze cognitive, fondata da Tiphaine Saltini e Julien Revelle.

Neuroprofiler offre un portale di educazione finanziaria basato su meccanismi di gamification e personalizzabile sulle

Nella versione online di topVendors www.topvendors.it trovi anche prodotti e soluzioni di

A

A-PLUS
Able Tech
Accento Italia S.r.l.



ADD VALUE S.p.A.
ADP EMPLOYER SERVICES ITALIA S.P.A.
Armundia Group S.r.l.
ARTIS Consulting S.p.A.
ASG TECHNOLOGIES GROUP INC.

ATS-Advanced Technology Solutions S.p.A.

Auriga Spa

B

BLU-WAY SRL

C



Cedacri
CIMA SPA di Razzaboni & C.
Cloudera
Comapp S.r.l.
CoMETA S.p.A.
Corvallis SpA



D



E

E-time Srl
EliData - TAS Group
Enghouse Italy



Epson Italia spa
ESET
Expert.ai
Exprivia SpA

F

FINIX TECHNOLOGY SOLUTIONS
Forcepoint

G

Genio Diligence
GFT Italia S.r.l.

I

IBM Italia S.p.A.
ICSONE srls
Ingenico Italia S.p.A.

K

Kaba
Keypasco
Kline
KOFAX Italia

L

Lutech

M

Medallia Italia
METODA Finance
Micra Software & Services S.r.l.
MicroStrategy Italy S.r.l.

N

Nutanix

O

Objectway S.p.A.
OCS Group

OPENTECH Srl

P



PAT GROUP
pegasus
SOFTWARE SOLUTIONS 2000

P

Praim

Profesia S.r.l. a socio unico

R

Red Hat

S



Scai Solution Group S.p.A.
SEAC Banche s.r.l.
Sensei Srl
ServiceNow
Siav



SYDEMA S.r.l.

T



Top Consult Srl
Tebi Generalconsult
Trend Micro

W

Winflow

X

Xchanging Italy S.p.A.

Esploriamo il futuro per raccontarti l'innovazione



Abbonati ad **AZIENDABANCA**

- versione cartacea: 95 euro
- versione cartacea + digitale: 105 euro
- versione digitale in PDF: 49,90 euro

www.aziendabanca.it/shop

Per informazioni: info@aziendabanca.it - 02 9475 6906



Fate il vostro gioco: agli strumenti pensiamo noi

Per stare al passo con le mutazioni del mercato, Banche e Istituti Finanziari devono **mettersi in gioco**, rivisitando i propri modelli di business, le reti distributive ed i processi gestionali. Il **CSE**, con le sue soluzioni e i suoi servizi hi-tech, fornisce le funzionalità e gli strumenti necessari per ridisegnare strategie e modelli organizzativi, così da garantire la più alta capacità di servizio e i livelli qualitativi più elevati.



CONSORZIO SERVIZI BANCARI



www.csebo.it