

Speciale BANCHE & FINANZA: RISPARMIO E INVESTIMENTO - Aziende Eccellenti

Demografia, crescita e tassi:
i temi dell'industria
al Salone del Risparmio

Titoli di stato e immobili residenziali garantivano rendimenti elevati senza che si percepisse il rischio effettivo. Oggi con i tassi di interesse ai minimi e prospettive di ripresa da verificare, per il risparmiatore cresce il rischio di ottenere rendimenti reali negativi. Questo mondo offre opportunità alla gestione disciplinata dei risparmi e mette in luce il valore della gestione professionale. Lo scenario macroeconomico ha inoltre minato alcune teorie e di fronte all'evoluzione demografica, alla concentrazione del patrimonio in capo alle generazioni più mature, è giusto chiedersi se sia ancora valido il modello Life Cycle. In particolare è utile riflettere sulla possibilità di adattare queste teorie ai nuovi scenari. Nei prossimi 20 anni la "generazione Y" erediterà il 65% della ricchezza finanziaria del paese, i principali interlocutori del settore saranno gli attuali under 35 e la sfida sarà portare i giovani ad affidare i loro risparmi ad un professionista. Navigare le opportunità di un mondo a bassa crescita, tassi reali negativi e capovolgimenti demografici sono i grandi temi che l'industria affronterà nel prossimo Salone del Risparmio, dal 6 all'8 aprile 2016.

CSE facilita la consulenza bancaria

Soluzioni ad hoc per il mondo bancario e finanziario

L'elevata volatilità dei mercati ed i tassi di riferimento prossimi allo zero, spingono gli investitori ad avvalersi della consulenza e del supporto di professionisti che li indirizzino negli investimenti finanziari.

Gli intermediari sono chiamati a soddisfare questa domanda di consulenza attraverso servizi adeguati alle caratteristiche della clientela, personalizzando e diversificando l'offerta con prodotti finanziari via via più sofisticati in funzione del patrimonio a disposizione.

In questo scenario, CSE - leader di mercato nella fornitura di soluzioni e servizi per il mondo bancario - offre una suite completa per l'area finanza, in grado di soddisfare le esigenze di qualunque tipologia di intermediario: banche tradizionali, banche private, SIM e SGR.

Dalla consulenza finanziaria al servizio di gestione di portafogli su base individuale, fino ad arrivare ai prodotti dell'industria del risparmio gestito, l'offerta CSE si caratterizza per flessibilità e modularità, caratteristiche che ne fanno un'arma vincente, grazie alla quale ogni istituto può implementare al meglio

Vittorio Lombardi,
a.d. di CSE

Ottimi i flussi turistici lungo
la fascia costiera cilentana

Netto incremento delle presenze turistiche nelle aree del Cilento, della Basilicata e del nord della Calabria: gli andamenti dei flussi finanziari della Banca del Cilento e Lucania Sud nel periodo maggio-settembre 2015, mostrano un incremento tendenziale del 30%. "L'incremento, seppure stagionale, è in controtendenza rispetto ai dati allarmanti lanciati dalla SVIMEZ" afferma il presidente della BCC, avvocato Francesco Castiello, "testimoniano che il Sud ce la può fare, può creare economia per risolvere le sue sorti". "Le imprese turistiche del territorio" afferma il direttore generale della Banca del Cilento e Lucania Sud, dottor Ciro Solimeno, "hanno saputo creare una buona offerta, competitiva rispetto ad altre località turistiche nazionali ed internazionali. Da qualche anno, noi stavamo osservando una nuova classe d'imprenditori turistici che, superati in parte i morsi della crisi, quest'anno ha saputo emergere. Durante questo periodo di crisi, la nostra banca non ha chiuso i rubinetti del credito. Nonostante le difficoltà della crisi e le stringenti normative europee sul credito, abbiamo dato fiducia a questa nuova classe imprenditoriale. Questo sforzo ci ha dato ragione e i risultati di fine stagione in termini economici sono stati importanti tanto per il Cilento quanto per la Lucania e la Calabria".

il proprio modello organizzativo e di business; in questo processo, il team di specialisti della controllata C.S.E. Consulting rappresenta un validissimo supporto.

In particolare, per la consulenza finanziaria, sono previsti modelli di advisory su misura per la clientela private e per quella retail.

Gli strumenti di analisi massiva offrono al consulente e al wealth manager, un quadro completo dei dati patrimoniali e finanziari della propria clientela, per il monitoraggio e l'evoluzione degli investimenti.

L'attenzione di CSE per le nuove tecnologie, ha portato ad integrare le soluzioni di firma digitale per l'offerta fuori sede.

Infine, la nuova piattaforma in web collaboration, permette di erogare, alla clientela, il servizio di consulenza a distanza: il cliente riceve le proposte di consulenza comodamente sul proprio dispositivo, le valuta in video chat con il consulente e può procedere con la trasmissione dell'ordine.

Cedacri: consulenza in mobilità per il
Private Banking

Il mercato bancario vive in questi anni una tendenza significativa verso l'ampliamento dell'offerta di servizi da proporre al cliente private, coprendo un numero crescente di forme di consulenza agli investimenti. A tale tendenza si somma una ricerca sempre più attenta all'esclusività dei servizi offerti, mediante un elevato livello di qualità e una crescente personalizzazione.

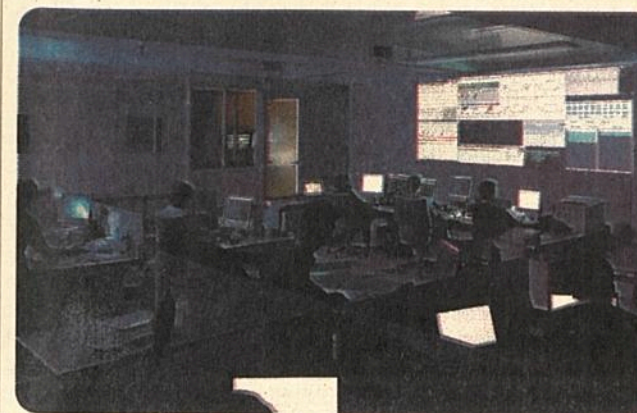
In particolare, nell'area della consulenza finanziaria per gli investimenti in fondi e titoli, la gestione patrimoniale e la pianificazione previdenziale-assicurativa, la ricerca dell'eccellenza da parte delle banche passa per la necessità di far leva su un'unica soluzione integrata che copra tutto il processo di erogazione del servizio ispirandosi alle logiche digitali e multicanali.

Per rispondere a tale bisogno, Cedacri, leader in Italia nei servizi di outsourcing per il mondo bancario, ha messo a punto una soluzione di Private Banking che guarda all'innovazione sia operativa sia relazionale, garantendo una operatività costantemente in linea con le normative finanziarie e consentendo a promotori e private banker di dialogare con i clienti anche al di fuori della sede, grazie a strumenti per la consulenza in mobilità. La soluzione Cedacri ha alle sue fondamenta un sistema informativo di back end che include, fra gli altri, l'applicativo Full Finance per la gestione dispositiva di fondi, derivati, titoli e SICAV nel completo rispetto di tutti i relativi oneri amministrativi, fiscali e normativi. Su tale sistema di back end, si appoggiano un applicativo di front end multicanale per l'erogazione della consulenza che supporta l'attività sul campo dei private banker e un software evoluto per la gestione delle attività degli uffici di Advisory Desk.



Salvatore Stefanelli, Direttore Generale Cedacri

Facendo leva su un front end avanzato, la soluzione Cedacri per il Private Banking è in grado di dar vita a una customer experience eccellente negli stadi di pre-vendita e vendita. Mentre in fase di post-vendita, agevola la soddisfazione del cliente grazie ad evoluti strumenti



Control Room Cedacri,
Sede di Collecchio

di reportistica. La piattaforma di Advisory Desk indirizza in modo completo le esigenze degli analisti, li supporta negli studi per individuare gli strumenti finanziari più redditizi e convenienti da proporre alla clientela e nella definizione di portafogli modello che semplificano il lavoro dei private banker, agevolando al contempo il raggiungimento degli obiettivi di business della banca.

L'applicativo di front end espone al private banker i dati forniti dal back end e, con i propri motori di calcolo, supporta il consulente nell'analisi del portafoglio del singolo cliente e nell'elaborazione delle proposte di investimento più adatte.

La progettazione dell'applicativo in logica multicanale consente al promotore di accedere alla piattaforma da tablet e smartphone, con un look&feel delle interfacce semplice e accattivante, e migliora la capacità di analisi del portafoglio del cliente in mobilità grazie a nuovi strumenti dedicati. Inoltre, il sistema integra un evoluto strumento di firma elettronica avanzata, per assolvere, ovunque ci si trovi, alle procedure di sottoscrizione di polizze e contratti e di disposizione dei collocamenti da parte del cliente, con un approccio di completa dematerializzazione del processo.

L'applicativo di Advisory Desk offre agli operatori la possibilità di analizzare e categorizzare i singoli strumenti finanziari e quindi di costruire diversi portafogli modello selezionando i vari strumenti rispetto a molteplici parametri (rating, profilo di rischio, rendimento, Var, tipologia di strumento, etc.), con garanzia di ampi margini di personalizzazione nei modelli di calcolo. Consente inoltre di creare portafogli dinamici in funzione della clientela trattata, dando solidità all'offerta commerciale e al contempo flessibilità nella sua proposizione. Infine, offre strumenti di storizzazione delle informazioni al momento della creazione del portafoglio, per valutarne l'evoluzione nel tempo.

www.cedacri.it