

ETICA

Quando gli investimenti incontrano i valori cristiani

E-PAYMENT

Gli smartphone trainano i pagamenti digitali

SPECIALE PIEMONTE

Un anno all'insegna della ripresa

N.4 Aprile 2016 € 5 Newspaper

BancaFinanza

Entro tre anni, Intesa Sanpaolo punta a riorganizzare mille sportelli. E a trasformarli in punti commerciali, dove imprese e clienti potranno parlarsi

«Le nostre filiali? Come piazze del mercato»

STEFANO BARRESE

Fusioni

Il governo promuove la Superpopolare

GIUSEPPE CASTAGNA

PIER FRANCESCO SAVIOTTI



The BIG BANK THEORY

Nasce un nuovo modello di banca

Nasce un nuovo modello di banca, agile e dinamica, in grado di concentrarsi sui clienti, affidando i servizi no-core ad un partner che ne fa la sua mission. Da oltre 25 anni Caricese si propone come partner primario nel Business Process Outsourcing e offre soluzioni di efficientamento e ottimizzazione dei processi operativi. Massima professionalità ed elevatissimi standard qualitativi fanno di Caricese il partner ideale con il quale costruire un nuovo modello di banca sempre più efficiente e performante. **Caricese: the new bank theory.**

www.caricese.it

caricese

GRUPPO CSE

lean banking

I servizi di CSE abilitano ogni strategia distributiva

Nel 2015, il 70% dei consumatori globali ha cercato informazioni sui canali digitali, ma ha deciso di fare l'acquisto in un negozio ed il 50% degli Italiani usa lo smartphone per confrontare i prezzi o cercare un prodotto.

Questi sono solo alcuni "fatti", che appaiono in parte anche contraddittori, ma che rappresentano il contesto distributivo in cui si muove il sistema bancario italiano. Un contesto caratterizzato, oltre che dai risultati della crisi finanziaria, anche da importanti cambiamenti socio-demografici, dall'ingresso nel settore di player di diversa estrazione e, non ultimo, dalla continua nascita di killer services che, sfruttando le tecnologie, offrono nuovi servizi para-finanziari a costi trascurabili o nulli (p2p payment, crowdfunding, etc.).

Questi sono alcuni dei fattori che impongono alle Banche un ridisegno dei modelli distributivi. La distribuzione dei prodotti e dei servizi dovrà passare non solo da luoghi fisici e quindi per definizione "statici", ma anche attraverso strumenti e modalità che accompagnino sempre e ovunque il Cliente che, per i servizi più complessi, continuerà a richiedere una relazione fisica. La Filiale rimarrà dunque fondamentale: meno transazioni, più supporto nella scelta su servizi complessi, come la consulenza finanziaria e sul credito. Sarà vincente l'approccio basato sul corretto mix di diverse modalità distributive e soprattutto sulla capacità di bilanciare con flessibilità e velocità i vari elementi per rispondere alle esigenze della Clientela, agli stimoli della concorrenza non bancaria, ai continui mutamenti del quadro normativo e, non ultimo, alle esigenze degli azionisti. Il gruppo CSE (www.csebo.it) investe, includendo anche i progetti sviluppati internamente, un importo complessivo di oltre 90 milioni di Euro ogni triennio per innovare i



Carlo Panella, Direttore Generale C.S.E. Consulting

propri servizi, e oggi può fornire servizi ad ogni tipo di istituzione finanziaria nel disegnare ed abilitare il proprio approccio al modello distributivo, sia mediante strumenti informatici flessibili, sia attraverso servizi operativi efficienti (erogati dalla controllata Caricese), il tutto con il supporto

consulenziale di C.S.E. Consulting.

I servizi CSE di web collaboration, video chat, carrello digitale e riconoscimento a distanza mediante webcam, consentono, in modalità completamente paperless, di proporre servizi e prodotti, anche complessi, a Clienti prospect e non. Questi servizi possono essere utilizzati in autonomia dal Cliente sul portale Internet Banking o sul workflow di vendita conti online. Oppure, questi strumenti, su tablet-pc, possono coadiuvare il Promotore nell'attività di vendita fuori sede; tutte le attività sono tracciate, guidate e automatizzate dal work flow del Front End Promotore. In tema di mobilità, CSE ha recentemente rinnovato le proprie app per smartphone e tablet, integrando l'offerta anche con strumenti di payment P2P.

Per i servizi complessi di Filiale, CSE mette a disposizione, tra gli altri, il Portale del Credito che supporta tutte le fasi del processo del credito e la piattaforma per la consulenza avanzata. Tutti gli strumenti di Filiale sono integrati nell'applicativo di sportello, un unico portale di accesso, personalizzabile e flessibile, che guida l'operatore per tutte le attività, al fine di efficientare i processi, garantire la compliance normativa, minimizzare i rischi operativi e consentire adeguati controlli da parte delle strutture centrali.

Per ogni tipo di filiale il CSE offre, anche in full di outsourcing, ATM evoluti e TCR (Teller Cash Retailer), macchine che consentono di automatizzare i servizi transazionali che i Clienti utilizzano in Filiale.

Classe A di Kairos Partners.

Single manager:

- Finint Bond Classe A di Finanziaria internazionale.

PREMIO MIGLIOR SOCIETÀ DI GESTIONE DI FONDI HEDGE

1° classificato:

- Hedge Invest

PREMIO MIGLIOR GESTORE DI FONDI ESTERI

1° classificato:

- Comgest

2° classificato:

- T. RowePrice

3° classificato:

- Henderson Global Investors

PREMIO MIGLIOR GESTORE BIG FONDI ITALIANI

1° classificato:

- Anima

2° classificato:

- Arca

3° classificato:

- Eurizon capital

PREMIO MIGLIOR GESTORE SMALL FONDI ITALIANI

1° classificato:

- Ersel

2° classificato:

- Fideuram investimenti

3° classificato:

- AcomeA

informato il cliente sulle opzioni disponibili, proponendo una serie di temi e i siti internet che parlano di questo argomento sono dettagliati. Ma poi il cliente non sceglie una soluzione previdenziale».