

CRISI
L'autunno caldo
delle banche

NATIVI DIGITALI
Mercati, i giovani
sono più ottimisti

FINTECH
Gli istituti di credito
cercano alleanze

N.8.9 | Agosto-Settembre 2016 | € 5 Newspaper

BancaFinanza

Oggi i clienti, orfani di Bot e Btp, preferiscono concentrare gran parte del loro denaro nella cassaforte dei conti correnti. Secondo l'amministratore delegato di Pioneer in Italia, per invertire la tendenza occorre puntare maggiormente sui fondi a ritorno assoluto positivo

I nuovi orizzonti degli investimenti

CINZIA
TAGLIABUE

Personaggi

Una vita da banchiere

ALBERTO
BRIGNONE



L'Outsourcing di CSE: soluzioni di facile utilizzo per esigenze complesse

Per gestire le complessità dovute a evoluzioni del mercato ed esigenze della clientela, i financial services devono attuare forti strategie di semplificazione

La Complessità: è uno dei temi che gli Istituti Bancari si trovano, sempre di più, ad affrontare. Complessità dovuta ad: evoluzioni del mercato a seguito di diversi fattori di crisi, nuove esigenze della clientela, nuovi competitor anche non bancari, nuove istanze dai Regulator che, sommandosi, aumentano esponenzialmente il loro impatto sui costi e sui rischi.

Per gestire tali complessità i financial services devono avere competenze in svariati ambiti ed elevate capacità per gestire le complessità in modo coordinato ed organico, al fine di fornire, alle Banche, soluzioni efficaci con costi contenuti.

Per rispondere a tutte queste esigenze, spesso anche poco definite e in continua evoluzione, gli Outsourcer dovranno, sempre più, fornire soluzioni di facile utilizzo; soluzioni semplici e sicure per sgravare le Banche Clienti da costi di processo e di progetto.

Semplicità per mitigare i rischi (operativi, normativi, di immagine, etc.); semplicità per aumentare il time-to-market; semplicità per mettere in produzione, in tempi rapidi, nuovi prodotti.

Non è sufficiente, quindi, proporre servizi di outsourcer IT o di system integrator; gli outsourcer devono offrire anche altre competenze, come ad esempio la capacità di disegnare e implementare processi operativi ex-novo o di prendere in carico processi già esistenti e reingegnerizzarli (business process management) oppure di mettere a disposizione e gestire (anche tramite acquisizioni dai Clienti) device di pagamento (POS, ATM, TCR, etc.) e fornirli in Fleet Management.

Per coordinare ed indirizzare sulle esigenze dei Clienti queste capacità, è necessa-



CARLO PANELLA,
Direttore Generale C.S.E. Consulting

rio saper supportare il Cliente con servizi di consulenza su processi e sulla normativa, ma anche, e soprattutto, tramite la capacità di gestire progettualità complesse, coordinare gruppi di lavoro complessi, che frequentemente coinvolgono svariati fornitori, e saper quindi prendere "in charge" l'obiettivo finale del Cliente.

Il gruppo CSE (www.csebo.it), con oltre 45 anni di esperienza, al fine di supportare le Banche Clienti nell'abilitare la propria strategia, fornisce tutte queste competenze sia direttamente tramite la Capogruppo che eroga servizi di outsourcer IT, sia tramite le controllate Caricese (BPM) e CSE Servizi (fleet management); il tutto con il supporto e coordinamento di CSE Consulting che propone, direttamente o tramite un network di partner specializzati, consulenza sui processi e sulla normativa, project management ed anche supporto nell'implementazione delle strate-

gie di prodotto, non solo per le Banche, ma anche per realtà specialistiche per la Cessione del Quinto, il Leasing ed il Factoring.

Un esempio di risposta semplice di CSE ad un problema complesso è il Portale del Credito: una suite che consente una gestione attiva e dinamica di tutti i processi del credito sia per clienti Retail che Corporate. Grazie ad un semplice tool di configurazione, basato su un motore di business process management, la Banca può disegnare/modificare i processi del credito e adeguarli rapidamente al business ed ai cambiamenti del contesto normativo o del mercato.

CSE è quindi in grado di prendere in carico un problema complesso e trasformarlo in una soluzione semplice: sia come integrator per una piattaforma omni-channel di servizi di pagamento, sia per un e-wallet, sia come fornitore di servizi applicativi per un servizio di pagamento p2p, sia come provider di processi "chiavi in mano".