



## Cedacri presenta ai propri clienti la strategia di investimenti e le prospettive di sviluppo per il 2014-2017

*La società ha incontrato recentemente a Cernobbio le banche socie, clienti e potenziali clienti per condividere i positivi risultati del 2013 e la strategia di investimenti e innovazione per i prossimi 4 anni, all'insegna di multicanalità, digitalizzazione dei processi e rinnovamento dei sistemi di core banking.*

*L'evento è stato occasione di confronto con importanti esponenti del settore bancario, fra cui i vertici di Banca Mediolanum, Banca Sella e Barclays Italia.*

Collecchio (Parma), 10 aprile 2014 – **Cedacri**, società leader in Italia per lo sviluppo di soluzioni in outsourcing rivolte al mercato bancario e delle istituzioni finanziarie, ha incontrato di recente a Cernobbio le proprie banche clienti e potenziali clienti per condividere i **risultati del 2013** e le **strategie di investimento e innovazione 2014-2017**. L'incontro è stato anche un importante momento di confronto con ospiti illustri sulle prospettive di **evoluzione dei modelli di business delle banche**, in relazione al contesto economico e tecnologico e al modificarsi dei comportamenti della clientela. Hanno infatti preso parte all'evento con tre distinti interventi Massimo Doris, Amministratore Delegato e Direttore Generale di Banca Mediolanum, Pietro Sella, CEO del Gruppo Banca Sella, e Lorenzo Bassani, Deputy CEO e Chief Commercial Officer di Barclays ERBB Italia.

Salvatore Stefanelli, Direttore Generale di Cedacri, ha in primo luogo condiviso con la platea degli oltre 150 ospiti presenti i **positivi risultati registrati nel 2013**. Cedacri Spa ha infatti chiuso l'esercizio fiscale relativo allo scorso anno con un fatturato di 197,9 milioni di Euro e con un utile netto di 7,2 milioni di Euro.

Stefanelli ha quindi ricordato come anche il 2013 sia stato per Cedacri un anno di importanti **investimenti in ricerca e sviluppo**: in linea con gli esercizi precedenti, infatti, **nel 2013** la società ha investito **37 Mln di Euro** nell'innovazione dei sistemi, delle applicazioni e delle tecnologie messe al servizio degli oltre 100 clienti, tra banche, istituzioni finanziarie, aziende industriali e di servizi.

Considerevoli investimenti in ricerca e sviluppo sono previsti anche per i prossimi 4 anni (circa 156 Mln di Euro complessivamente), per realizzare un ambizioso piano di innovazione che punta in primo luogo sullo sviluppo di piattaforme per la multicanalità integrata e di sistemi per la digitalizzazione dei processi, nonché sul rinnovamento dei sistemi *core* che governano le attività bancarie. In particolare, **nel 2014 Cedacri prevede di allocare oltre 42 Mln di Euro di investimenti** per l'innovazione dei sistemi tecnologici e delle soluzioni applicative.

*“Anche per il 2014, la parola chiave per Cedacri sarà innovazione. Continueremo infatti a investire per proporre ai nostri clienti sistemi e piattaforme applicative costantemente rinnovati per un efficace allineamento alle evoluzioni della tecnologia, della normativa e del mercato. Sono infatti gli investimenti in innovazione che consentono a Cedacri di differenziarsi dalla concorrenza e di continuare a crescere, dando contestualmente ai*

*nostri clienti la possibilità di raggiungere sempre migliori risultati di business, tramite la digitalizzazione dei processi e il raggiungimento di una maggiore efficacia commerciale”, spiega **Salvatore Stefanelli, Direttore Generale di Cedacri**. “L’incontro con i nostri clienti a Cernobbio è stato l’occasione per condividere con loro le nostre strategie di innovazione, raccogliendo il loro diffuso consenso”.*

## **La strategia di innovazione**

Cedacri ha approfondito nel corso dell’incontro di Cernobbio le principali linee guida che orienteranno gli investimenti in innovazione della società nel 2014 e negli anni a venire.

Prima macro-area in cui si concentreranno gli investimenti di Cedacri è la **multicanalità**, cioè la gestione di una relazione con il cliente che si sviluppi in modo coerente e proficuo su tutti i canali di contatto, dalla filiale fino ai canali diretti. Vicino al tema della multicanalità è anche quello dell’ottimizzazione della gestione del ciclo commerciale, attraverso l’integrazione di piattaforme di remote selling sui canali diretti, e dell’efficacia dell’azione commerciale stessa, con l’impiego di sistemi di CRM strategico e di conoscenza del cliente che aiutino l’istituto ad anticipare le sue esigenze ed offrirgli quello che realmente desidera.

La seconda macro-area su cui Cedacri investirà in modo significativo a favore dell’innovazione è quella della **digitalizzazione dei processi**, per migliorare l’efficienza della banca e ridurre i rischi legati alle operazioni manuali condotte dal personale. Cedacri, infatti, è convinta che sia ormai imprescindibile per le banche abbracciare i più evoluti modelli di **banca digitale** per rimanere competitive.

La terza macro-area su cui Cedacri focalizzerà i propri sforzi in termini di ricerca e sviluppo sono i **sistemi di core banking**, al fine di allinearli in modo costante e tempestivo all’evoluzione delle normative, così come per sfruttare la disponibilità di nuove tecnologie. Per il futuro, dunque, la società continuerà a investire per innovare costantemente i sistemi di anagrafe e di gestione dei conti correnti, dei processi del credito, dei pagamenti, delle scritture contabili, delle attività di audit e vigilanza.

## **Il confronto con il settore bancario**

L’evento di Cernobbio è stata anche occasione per dar vita a uno stimolante confronto con importanti esponenti del settore bancario in merito all’evoluzione dei modelli di business degli istituti finanziari. Quanto emerso ha ulteriormente confermato la validità della strategia di investimenti per l’innovazione presentata da Cedacri.

In particolare, hanno alimentato il dibattito con tre distinti interventi Massimo Doris, Amministratore Delegato e Direttore Generale di Banca Mediolanum, Pietro Sella, CEO del Gruppo Banca Sella, e Lorenzo Bassani, Deputy CEO di Barclays RBB Italia.

**Massimo Doris, Amministratore Delegato e Direttore Generale di Banca Mediolanum**, ha focalizzato il proprio intervento sull’importanza di processi digitalizzati ed efficienti per lo sviluppo del Cliente. In questo senso, Massimo Doris ha commentato: *“La tecnologia ha già trasformato diversi settori e anche quello bancario non è esente da tale fenomeno, con la previsione che nel giro di pochi anni solo una piccola parte delle interazioni avverranno in filiale. Elemento centrale per il successo delle banche sarà dunque riuscire a garantire un alto livello di servizi attraverso tutti i canali”.*

Anche **Pietro Sella, CEO Gruppo Banca Sella**, ha concentrato la sua attenzione sul tema della tecnologia digitale e su come essa stia trasformando l’economia e il rapporto tra la banca e i propri clienti. A questo proposito, Pietro Sella ha dichiarato: *“La*

*tecnologia sta rinnovando la vita quotidiana delle persone, le loro abitudini e i loro comportamenti di consumo, ma anche i modelli d'impresa e le relazioni sociali. Di tutto questo la banca deve tenere conto nello sviluppare i suoi futuri modelli di business”.*

**Lorenzo Bassani, Deputy CEO e Chief Commercial Officer di Barclays ERBB Italia,** infine, ha ripercorso la nuova strategia di Barclays Italia per il riposizionamento sul segmento Affluent. In merito a tale strategia, Lorenzo Bassani ha spiegato: *“La transizione che Barclays Italia sta affrontando per concentrarsi sul segmento Affluent ha comportato la revisione delle nostre strategie distributive, con un forte potenziamento dei canali digitali e il disegno di un nuovo modello commerciale ed operativo per la gestione in remoto della clientela mass market. In base alla nuova strategia, Barclays Italia ha posto inoltre l’accento sulla definizione di un nuovo modello di servizio e di customer experience per la costruzione di una relazione di fiducia e di lunga durata”.*

### **Cedacri**

*Il Gruppo Cedacri, focalizzato sullo sviluppo di soluzioni di outsourcing, occupa una posizione di leadership nel mercato garantita da più di 150 clienti tra banche, istituzioni finanziarie e aziende industriali, alle quali è in grado di fornire una gamma completa e integrata di servizi: full outsourcing, facility management, system integration e business process outsourcing. Con 40 milioni di transazioni gestite giornalmente, 40.000 utenti utilizzatori del sistema, 30.000 Mips di potenza elaborativa mainframe e 4.000 server, i data center di Cedacri si collocano ai primi posti tra i data center italiani. Cedacri è certificata ISO 9001: 2008, ISO/IEC 27001: 2006 e ISAE 3402 Type Two e conforme allo standard internazionale PCI-DSS (Payment Card Industry - Data Security Standard).*

*Per ulteriori informazioni:*

Cedacri  
Rita Zelaschi  
tel. + 39.0521.807.090  
e-mail: rita.zelaschi@cedacri.it  
www.cedacri.it

Ketchum  
Alfonsa Butera, Giulia Colombo  
tel. + 39.02.62411911  
alfonsa.butera@ketchum.com, cell.+39.346.8442041

*Media Room Cedacri: <http://cedacrimediroom.wordpress.com/>*