

Newsletter
[Iscriviti](#)

ABI | Bancaria Editrice | ABIEventi | ABIFormazione | OSSIF | ABI Lab | CBI | Bancomat
Chi siamo | Network ABI | Newsletter | Pubblicità | Feed RSS | Multimedia | Faq | Contatti

BANCAFORTE

innovation key

[CERCA](#)

Home | Video | Foto | Speciali | BancheNews | Partner

Banca | Tecnologie | Sicurezza | Pagamenti | Imprese | Persone

[Home > News](#)

Invia Stampa

Cedacri-InfoCert, partnership per l'evoluzione del remote selling

La nuova soluzione di vendita da remoto con firma digitale evoluta consente a banche e compagnie assicurative di utilizzare appieno web e dispositivi mobili come canali diretti per la distribuzione di prodotti finanziari

Abilitare la vendita da remoto di prodotti finanziari direttamente sul web e su dispositivi mobili in modalità paperless. Questo l'obiettivo della nuova soluzione per il mondo bancario e assicurativo messa a punto da **Cedacri** e **InfoCert**, che si basa su processi completamente dematerializzati e dai più evoluti sistemi di firma digitale oggi disponibili nel rispetto della normativa italiana. Le due società hanno annunciato una partnership strategica per il remote selling che toccherà in prospettiva anche il settore degli ATM evoluti considerati, al pari di web e dispositivi mobili, come piattaforme di vendita da remoto.

La partnership fra Cedacri (vedi le ultime notizie sulla [pagina Partner](#) di Bancaforte) e InfoCert prende le mosse dalla collaborazione avviata su clienti comuni attivi nel settore bancario, che ha portato le due società a mettere a fattor comune le rispettive specializzazioni. Nello specifico, Cedacri ha apportato la propria esperienza verticale nello sviluppo di piattaforme per il settore finanziario deputate alla creazione e gestione di una Customer Experience ricca e univoca per ciascun cliente su qualunque canale d'interazione (Web, mobile, ATM, contact center e filiale). InfoCert, invece, ha contribuito con le proprie competenze specialistiche in tema di dematerializzazione, in particolare per quanto riguarda la firma digitale e la gestione del documento informatico a valore legale.

L'evoluzione della normativa apre nuove possibilità

Nell'ultimo anno e mezzo, la normativa relativa alla firma elettronica ha subito importanti evoluzioni grazie all'emanazione del Decreto del 22 febbraio 2013, a seguito delle quali InfoCert ha potuto sviluppare nuove soluzioni di firma digitale remota già validate dall'AgID (Agenzia per l'Italia digitale). Tali nuove soluzioni consentono di assegnare a un soggetto uno strumento di firma remota (costituito da user id, password e one-time password) grazie alle modalità remote di identificazione eseguite dalla Banca, come il bonifico bancario o nel prossimo futuro la carta di credito, nel caso in cui il soggetto disponga di un conto corrente. Queste modalità innovative risolvono il limite dei processi di rilascio della firma digitale - ossia la necessità di una identificazione certa in presenza di un incaricato della CA - e sono frutto della ricerca e dell'esperienza di InfoCert nell'ambito della gestione dell'identità digitale.

Identificazione via webcam per chi non ha un conto corrente

Per i soggetti non bancarizzati, InfoCert ha sviluppato una modalità innovativa di identificazione de visu da remoto tramite webcam, approvata dall'Agenzia per l'Italia Digitale e dal Garante per la Protezione dei dati Personali. Il processo di riconoscimento è brevettato, è il risultato di significativi investimenti in ricerca e sviluppo, ed apre scenari di interazione con il cliente fino ad oggi impensabili.

Il valore dell'integrazione

Con l'integrazione delle soluzioni di firma remota di InfoCert nei sistemi Cedacri per la multicanalità, le banche possono finalmente aprirsi a nuove modalità di vendita da remoto: è possibile infatti dare a qualunque soggetto la possibilità di sottoscrivere un contratto per l'acquisto di un prodotto finanziario, anche se non è già cliente della banca che sta proponendo l'acquisto e perfino nel caso in cui non disponga di un conto corrente presso alcun istituto. La piattaforma di remote selling di Cedacri e InfoCert integra anche un sistema di marcatura temporale, che permette di certificare digitalmente il giorno e l'ora in cui è stato sottoscritto il documento digitale e di perfezionare così i contratti tramite una validazione temporale opponibile a terzi.

Le piattaforme di Home e Mobile Banking diventano così uno dei "luoghi virtuali" in cui è possibile non solo avviare le attività di vendita ma anche concludere il ciclo commerciale, giungendo alla sottoscrizione del contratto direttamente in digitale. Tutto il ciclo di vita del documento viene gestito in modo dematerializzato, con significativi benefici sul fronte dell'efficienza operativa, della sicurezza e della riduzione dei costi.

Grazie alle sue caratteristiche, la nuova piattaforma di remote selling si propone anche come un valido supporto per rendere più efficace il lavoro dei promotori finanziari e degli agenti assicurativi: ovunque si trovi, infatti, il promotore/agente può utilizzare un tablet per fornire sul momento al potenziale cliente uno strumento di firma digitale e concludere così la sottoscrizione del contratto in tempo reale e in modalità paperless.

Trasformare gli ATM in canali di vendita

Cedacri e InfoCert stanno lavorando inoltre congiuntamente per progettare un'evoluzione strategica degli ATM che consenta di rendere anche questi dispositivi delle piattaforme di remote selling a tutti gli effetti. Cedacri già da tempo sostiene le banche per arricchire la gamma dei servizi erogati tramite ATM e per

Antirapina

Sullo scaffale

Antirapina. Nuova edizione 2013

Antiriciclaggio. Vademecum per l'operatore

Guida ai presidi antiriciclaggio in banca



Antirapina. Nuova edizione 2013

Un pratico e fondamentale strumento di formazione e informazione per gli operatori di sportello

Convegni ABI

La Giornata della Sicurezza 2013

Credito al Credito 2013

CARTE 2013



La Giornata della Sicurezza 2013

Roma, Palazzo Altieri, 26 novembre 2013

Tag Cloud

Sicurezza Sicurezza logica Sicurezza fisica [Tecnologie Internet](#) [Sicurezza informatica](#) [Banca Basilea 3](#) [CBI](#) [Mobile payments](#) [Fattura elettronica](#) [Persone](#) [Credito](#) [ABI](#) [Lab](#) [Sicurezza integrata](#) [Pagamenti](#) [Rapine](#) [ATM](#) [Pagamenti elettronici](#)

integrare in modo coerente questo canale nei processi di CRM. In prospettiva, con la loro collaborazione, Cedacri e InfoCert faranno sì che gli ATM diventino anche punti di vendita dei prodotti bancari, oltre che di servizio.

“La collaborazione fra Cedacri e InfoCert ha permesso di dar vita rapidamente a una soluzione che esprime appieno la nostra idea di banca digitale: un istituto che è in grado di offrire al cliente un'esperienza multicanale coerente su qualunque piattaforma, integrandovi perfettamente le attività di vendita attraverso processi dematerializzati all'origine. Lo stesso vale per le compagnie assicurative”, ha dichiarato **Roberto Manini**, Responsabile Direzione Gestione Clienti e Sviluppo Commerciale di Cedacri. “Siamo certi che il mercato saprà apprezzare le enormi potenzialità commerciali di questa soluzione, che trasforma canali diretti come il Web e i dispositivi mobili in luoghi di consulenza e di vendita, al pari della filiale bancaria o dell'agenzia assicurativa”.

“La nostra profonda esperienza nel campo dei sistemi di firma elettronica ci ha permesso di sviluppare soluzioni che consentono agli operatori del settore finanziario di cogliere appieno le opportunità aperte dalla nuova normativa italiana per la sottoscrizione da remoto dei contratti d'acquisto”, ha commentato **Claudio Scaramelli**, Direttore Commerciale Imprese e Partner di InfoCert. “Unendo i nostri sistemi di firma alle piattaforme applicative Cedacri, le banche e le assicurazioni possono oggi finalizzare le vendite sui canali diretti anche con chi non è già cliente e perfino con chi non è ancora utente di nessuna banca: un'opportunità enorme per intercettare ad esempio quell'ampio bacino di giovani che utilizza in modo privilegiato il web e i dispositivi mobili e che, pur non avendo ancora un conto corrente, potrebbe essere interessato a prodotti finanziari di varia natura, dalle carte ricaricabili ai prestiti, fino alle polizze auto e ai prodotti d'investimento”.

10.12.13



Ti piace. Registrati per vedere cosa piace ai tuoi amici.

ABI | Bancaria Editrice | ABIEventi | ABIFORMAZIONE | OSSIF | ABI Lab | CBI | Bancomat

Chi siamo | Network ABI | Newsletter | Pubblicità | Feed RSS | Multimedia | Faq | Contatti

BANCAFORTE

innovation key

CERCA



Banca Tecnologie Sicurezza Pagamenti Imprese Persone



Copyright ABIServizi S.p.a. 2013