



HI-TECH PLUS



Borsellini elettronici Anche Mediobanca (Compass) abbraccia i sistemi di pagamento evoluti

Una password ci salverà

I nuovi servizi utilizzano meccanismi raffinati per salvaguardare le operazioni

«A gennaio lanceremo la firma elettronica avanzata, che identifica il cliente e consente la sottoscrizione di prodotti finanziari online o da smartphone anche per i nuovi utenti», racconta Luigi Pace, direttore centrale Marketing & Assicurazioni di **Compass**.

«Nell'applicazione su mobile o nella pagina web il cliente inserisce un pin, creato in totale autonomia e che il sistema invia sotto forma di one time password e genera una marca digitale sul pdf, che riproduce il contratto. Sarà un servizio offerto gratuitamente ai clienti anche perché pensiamo che lo snellimento dei processi comporterà una riduzione dei

costi diretti», precisa il manager della società di credito al consumo del Gruppo Mediobanca. Compass, in qualità di Imel (Istituto di Moneta elettronica) ha lanciato CompassPay, una piattaforma per i



pagamenti on e offline come punto di accesso a soluzioni finanziarie di base: «Quasi 9 milioni di italiani non hanno un conto corrente, al massimo in tasca si trovano una carta prepagata. E se si considerano anche gli extracomunitari regolari, il numero sale a 14 milioni. Spesso per aprire un conto o richiedere una carta di credito devono rivolgersi a operatori diversi», aggiunge Pace. «Con CompassPay, fruibile via web e in mobilità, è tutto molto più semplice perché integra un conto per effettuare gli usuali servizi di gestione e trasferimento fondi, una carta di pagamento e un borsellino elettronico per gli acquisti

Sicurezza 1 La soluzione anti-frode di Panda

Attenti a quell'Android

«Le applicazioni delle banche sono sicure, su questo non c'è dubbio. Ma con il fenomeno delle mail di phishing, un utente potrebbe essere ingannato da un falso messaggio del proprio istituto e indotto a installare una falsa app che sottrae i dati sensibili nello smartphone, non solo i codici bancari, ma qualsiasi altro tipo d'informazione», spiega Antonio Falzoni (foto), product marketing manager di **Panda Security**. L'azienda ha sviluppato Panda mobile security per dispositivi Android, una protezione che intercetta i comportamenti anomali dei software per i cellulari. Per esempio, quelli di home banking devono

fare poche operazioni: settare nome utente e password per collegarsi al portale. Se, invece, mentre simula questa operazione inizia a curiosare nel telefono e si mette a leggere dati per cui non è autorizzato o usa troppa cpu e memoria il sistema prima lo segnala all'utente e poi blocca l'applicazione. «Questa è la sicurezza passiva. Quella attiva controlla con il modulo antivirus le app installate prima che vengano utilizzate». Dotata di geolocalizzazione e di protezione antifurto permette di localizzare appunto,

bloccare e cancellare i dati contenuti sul dispositivo da remoto.

M.B.



Sicurezza 2 Online di Carige blindato con Ado

Per blindare il database

Acquisizioni, cessioni, nuovi sportelli e nuovi marchi spesso portano a una ridondanza dei dati e alla replica di processi, che creano inefficienze anche nell'ambito delle risorse umane. Per questo il **Gruppo Banca Carige** ha deciso di mettere ordine con la soluzione battezzata One Service e sviluppata da **Adp**, che ha permesso di realizzare un'unica base dati per tutte le attività, da quelle amministrative al controllo del personale, alla gestione dei costi, fino all'organizzazione, alla formazione e alla pianificazione delle competenze. I dipendenti possono, anche da remoto, inserire i dati delle note spese, consultare

la situazione ferie e permessi, decidere se gli straordinari vanno remunerati o trasferiti alla banca delle ore e visualizzare online i propri cedolini. Non solo, sono coinvolti in alcune procedure di valutazione. «Così concepita la tecnologia diventa uno strumento anche motivazionale. Che contribuisce a rendere il dipendente appena arrivato in azienda consapevole dei processi in atto, perché migliora la comunicazione e innesca un senso di appartenenza», osserva Fabio

Vennettilli (foto), amministratore delegato di Adp Software & Delivery.

M.B.





A sinistra, Luigi Page.
A destra, Roberto Manini

online». Un modello simile a PayPal, che però parte dal core business per distinguersi sul mercato: la possibilità di ottenere una linea di fido. Una riserva di liquidità per fronteggiare le spese impreviste e non solo. «L'e-commerce è in crescita costante, eppure la quota di rateizzazione rimane ferma all'1%, nonostante in questo ambito lo scontrino sia più elevato della media, pari a 300 euro, valore che sale 500 per le assicurazioni», aggiunge Pace. «Dalle nostre ricerche, infatti, emerge che un cliente su quattro vorrebbe poter rateizzare i suoi acquisti online, ma è evidente la carenza di offerta. Che vogliamo colmare con il borsellino elettronico, strumento non opzionale, ma gratuito quando si ottiene il prestito». Insomma, il 25% di chi acquista online, che ritiene la rateizzazione una discriminante nell'atto di acquisto, ora sa come fare. Oltre a questi servizi Compass a breve aggiungerà

sulla piattaforma anche il Money transfer con **Western Union**.

Offrire sul web o attraverso i dispositivi mobili prodotti bancari, assicurativi e finanziari senza concludere il ciclo commerciale su un supporto digitale è una strategia di innovazione a metà, quasi solo di facciata. Ne è convinto anche Roberto Manini, responsabile della direzione Gestione clienti e sviluppo commerciale di **Cedacri**. «La spinta alla multicanalità che sta attraversando le banche è un ottimo spunto per rivedere i processi a monte e quindi ottimizzare i costi dell'operatività. Un sistema di marcatura temporale, che permette di certificare digitalmente il giorno e l'ora in cui è stato sottoscritto il documento digitale è il primo passo: la nostra soluzione di remote selling integra la tecnologia di **InfoCert** di firma digitale evoluta costituita da user id, password e one-time password. E nel caso in cui il cliente non abbia un conto

corrente, InfoCert ha sviluppato una modalità di identificazione de visu da remoto tramite webcam, che è stata approvata dall'Agenzia per l'Italia digitale. In questo modo siamo sicuri che tutto il ciclo di vita del documento possa essere gestito in modo paperless. La soluzione può essere applicata anche alle compagnie assicurative, dato che hanno una struttura di rete simile alle banche dirette». Per ottenere significativi benefici sul fronte dell'efficienza operativa, della sicurezza e della riduzione dei costi c'è ancora un altro tassello: estendere le funzionalità di vendita anche agli Atm, cioè ai Bancomat. «Stiamo lavorando per integrare questo canale in modo coerente alle soluzioni di crm come già avviene per le piattaforme di home e mobile banking in modo da offrire un'esperienza d'uso ricca e univoca per ciascun cliente su qualunque punto di contatto», conclude Manini.

Monica Battistoni