

# Cedacri, il partner della banca phygital

Di **Andrea Lawendel** - 12 Ottobre 2020



## Ascolta l'articolo

0:00 / 0:00

***La banca del futuro deve focalizzarsi sulla clientela, trasformando e disaccoppiando le tecnologie digitali core. Nella loro competizione con i big, sempre più istituti si affidano ai servizi gestiti di Cedacri***

**U**no studio, realizzato in collaborazione con Ambrosetti Club, sulle sfide tecnologiche che le banche italiane dovranno affrontare nell'immediato futuro, in particolare nel dopo emergenza sanitaria, sono l'occasione di discutere con **Roberto Manini, responsabile Direzione gestione clienti e sviluppo commerciale di Cedacri**, società leader in Italia nei servizi informatici per le istituzioni finanziarie. «Nella fase successiva all'emergenza Covid-19, manterremo la convivenza tra il canale tradizionale e quello digitale, con un progressivo incremento nell'utilizzo di quest'ultimo» – spiega Manini. «E' uno scenario condiviso dalle banche, così come condivisa, nell'obiettivo e nell'urgenza, è la necessità del cambiamento, il modello della banca retail si trasforma radicalmente, da gestore della transazione a gestore dell'informazione. Lo sviluppo e il successo della banca di oggi è la capacità di creare una relazione nuova con i propri clienti: clienti che entrano raramente in filiale, ma che si collegano più volte alla banca con il proprio smartphone, clienti disponibili a informare la banca dei propri obiettivi, purché la risposta sia il prodotto e il servizio personalizzato, costruito su quegli obiettivi e bisogni.

Come farlo? Concentrando energie, competenze e investimenti sulla relazione, sull'ultimo miglio dei propri processi che impattano sulla soddisfazione del cliente. Facile? Immediato? Tutt'altro, perché oggi la banca funziona diversamente: oggi è costretta a dedicare energie e competenze pregiate nonché investimenti robusti a mantenere piattaforme applicative e infrastrutturali. Asset senza dubbio rilevanti, ma non più distintivi nella ricerca della soddisfazione del cliente. E qui interviene Cedacri, che offre a ogni banca di prendersi carico, con un modello industriale, proprio di quegli asset costosi e non distintivi. Il core banking e il data center. Asset che ogni banca oggi deve far evolvere, per garantire la necessaria efficienza operativa, sobbarcandosi investimenti elevati e assorbimento di risorse umane pregiate. La collaborazione con Cedacri permette alla banca di ottenere un servizio efficiente, a costi molto più bassi di quelli interni, e di mantenere il focus sui propri obiettivi chiave.

**Leggi anche: [Digital at scale, il nuovo scenario](#)**

Oggi il mercato italiano conta più o meno trenta piattaforme di core banking, e ognuna di queste garantisce servizi standard. Non è più una piattaforma distintiva per il business. È diventata un'infrastruttura e, in quanto tale, è opportuno razionalizzarla e ridurne i costi. Come? Passando a un numero di piattaforme molto più limitato, che ogni banca può utilizzare con una logica di servizio, senza alcun bisogno di possedere e gestire l'asset. E Cedacri può garantire questo servizio.

Analoga la riflessione sui data center: un'infrastruttura centrale per il funzionamento della banca, che da anni ricerca ottimizzazione di costo e di qualità del servizio. Si stanno consolidando nuovi approcci tecnologici, in particolare l'utilizzo di tecnologie cloud, decisamente promettenti. Ha senso che la banca governi la trasformazione in autonomia? Cedacri propone di farlo, di nuovo, con una logica di piena collaborazione con la banca, garantendo tanto i risparmi auspicati quanto la sicurezza e il contenimento dei rischi derivanti dall'adozione di nuovi paradigmi tecnologici.

#Banche Evoluzione del core banking e data center. Il ruolo di @cedacri come abilitatore tecnologico

CLICK TO TWEET

## TRASFORMAZIONE SISTEMICA

Il tema del cloud è fortemente sentito da Cedacri in veste di *Managed Service Provider* nei confronti di istituti che hanno a che fare con un gap più conoscitivo che finanziario. Non è una questione soltanto di costo, ma di ritmi evolutivi della tecnologia in sé. Se alcune banche, favorite dalla dimensione, possono disporre di competenze adeguate, per altre istituzioni scegliere il cloud Cedacri e i suoi servizi IaaS, di core banking software as a service e di platform as a service, significa poter accedere a un'infrastruttura informativa, sistemi e ambienti di sviluppo all'avanguardia e affrontare con successo la sfida della digital transformation. Quella che si sta imponendo, osserva Manini, è – «una trasformazione sistemica, tanto nelle dinamiche interne di governo, di gestione dei processi e di relazione con attori terzi, quanto nelle modalità di dialogo e interazione con il cliente». Le banche, in particolare regionali e locali, devono preservare le proprie

tipicità, anche relazionali. Occorrono quindi partner esterni che le supportino nel percorso di trasformazione digitale, consentendo loro di puntare a gestire direttamente soltanto le componenti distintive che caratterizzano la propria offerta. Al tempo stesso, bisogna promuovere modelli legacy free, con forte disaccoppiamento tra la parte core e la capacità di ascolto del cliente e di relativo sviluppo dei servizi.

**Leggi anche: [Il COVID-19 segnerà la fine dei pagamenti in contanti?](#)**

---

---