

L'ad Sciolla: dopo l'acquisto di Cad It puntiamo a servire anche le banche più grandi. Focus su intelligenza artificiale e cloud

Cedacri: obiettivo 500 milioni di ricavi, poi la borsa

DI FRANCESCO BERTOLINO

Prima raggiungere mezzo miliardo di fatturato, poi lo sbarco in borsa. Cedacri ha piani ambiziosi e si propone come polo aggregante nel settore dei servizi di information technology per banche e istituzioni finanziarie. L'ingresso a fine 2017 nel capitale di Fsi, il più grande fondo in Europa dedicato a un unico Paese (l'Italia) con una dotazione di 1,4 miliardi, ha accelerato i progetti di espansione della società guidata da Corrado Sciolla che mira a portare il gruppo a Piazza Affari nel giro di due tre anni. Intanto, Cedacri ha completato due acquisizioni, comprando il 100% dello specialista dell'antiriciclaggio Oasi da Nexi e l'88% di Cad It, società che fornisce software per l'area finanza di istituti bancari, pubblica amministrazione e industria. Quest'ultima operazione, appena chiusa, si inserisce nella strategia della società di crescere anche per dimensione dei clienti serviti. «Puntiamo non solo a

fornire sistemi di core banking alle banche medie come oggi, ma anche a offrire servizi specializzati ai maggiori 10-12 istituti italiani», spiega Sciolla. «Cad It ha come clienti l'80% delle banche del Paese, incluse quelle di maggiori dimensioni», prosegue l'ad di Cedacri, «la sua acquisizione ci consente di entrare in questo segmento dalla porta principale». L'operazione Cad It porterà il fatturato del gruppo al di sopra dei 400 milioni, ma l'obiettivo a 2023 è arrivare a 500 milioni con una crescita organica del 4-5% annuo. Il management del gruppo è infatti convinto che l'incalzare dell'innovazione tecnologica spingerà sempre più l'industria bancaria ad appaltare all'esterno la gestione delle infrastrutture e lo sviluppo di servizi.

E Cedacri si sta attrezzando per rispondere a queste richieste. «Il piano al 2023 prevede investimenti sui sistemi di antiriciclaggio, che con la diffusione dei pagamenti istantanei diventeranno sempre più importante, e sulle architetture di cloud ibrido, che consentiranno di combinare piattaforma locale e piattaforme pubbliche», sottolinea. Quanto all'open banking, il gruppo di Collecchio offre sia soluzioni che consentono a terze parti di accedere ai dati dei clienti bancari sia strumenti che permettono agli istituti tradizionali di sfruttare al meglio le opportunità offerte dalla Psd2. «L'innovazione tecnologica è un'opportunità per le banche che saranno in grado di cavalcarla e non subirla», spiega Sciolla. «Le banche hanno un asset importante:

il rapporto con la clientela», aggiunge, «se sapranno capitalizzarlo sfruttando la tecnologia per migliorare i prodotti, potranno battere la concorrenza anche delle big tech. Se invece l'open banking è interpretato solo in chiave difensiva o di mera compliance, allora ci potrebbero essere problemi». A questo scopo Cedacri sta lavorando al lancio di una piattaforma per fornire servizi di intelligenza artificiale. «Vogliamo creare una grande data lake, un bacino di dati, a cui potranno accedere le nostre banche clienti per elaborare tramite algoritmi strategie di marketing o di fidelizzazione del cliente o per ottimizzare i processi di compliance regolamentare», osserva Sciolla. Nonostante i forti investimenti sulla crescita organica, ulteriori acquisizioni restano sempre possibili. «Non rimangono molti operatori di outsourcing nel mercato italiano, conclude, «per il consolidamento bisogna essere sempre in due, ma se ci saranno opportunità Cedacri si propone come il naturale polo per farlo». (riproduzione riservata)



Corrado Sciolla