

Cedacri guarda oltre il Covid: «Pronti a nuovo shopping»

CREDITO

L'ad Sciolla: «Vogliamo essere partner tech anche delle banche medio-grandi»

Luca Davi

Il Covid-19 non ferma le strategie di crescita di Cedacri. Il gruppo italiano, tra i leader nella fornitura di servizi di outsourcing informatico per il settore bancario, dopo aver messo a segno nei mesi scorsi l'acquisizione di Oasi (software anti-riciclaggio) e Cad It (software per la finanza), punta ora a estendere il proprio raggio d'azione. Contre possibili direttrici di crescita. La prima, spiega l'a.d. Corrado Sciolla al Sole 24Ore, guarda anzitutto alla gestione della piattaforma tecnologica di un'altra grande banca italiana, dopo quella di Deutsche Bank Italia, la cui migrazione sul sistema di core banking di Cedacri è oramai in dirittura d'arrivo. «Ci proponiamo di diventare partner tecnologico anche delle banche medio-grandi, e non solo di quelle medio-piccole come già accade oggi», sottolinea Sciolla. La seconda strada conduce invece all'acquisizione di altri possibili operatori «verticali» ad elevata specializzazione, in linea con quanto accaduto con Oasi e Cad It. «Questa mossa ci consentirebbe di produrre economia di scala con l'offerta di prodotti replicabili ed evidenti risparmi di costo, magari offrendo alle banche "l'ultimo miglio", così da gestire in autonomia l'accesso alla clientela», aggiunge il manager. Sullo sfondo rimane poi il sentiero della crescita estera, progettato su cui Cedacri «sta ragionando», viste le potenzialità di alcuni servizi altamente specializzati.

Rimane il fatto che Cedacri, società che gestisce in outsourcing le infrastrutture tecnologiche e applicative, le postazioni di front-end e di

back-end di una 70ina di banche italiane, continua a mostrarsi proattiva sul mercato. I numeri disegnano una realtà in salute, con un bilancio 2019 che vede ricavi pro-forma attorno ai 390 milioni e un ebitda attorno agli 83,5 milioni di euro, con 2.400 dipendenti e 200 clienti circa.

L'ingresso nel capitale a fine 2017 di Fsi - che oggi detiene al 27% al fianco degli storici soci bancari, tra cui Mediolanum, Unipol Banca, Popolare di Bari e Credem, che hanno in mano il restante 73% - è il segnale del resto dell'appeal verso un comparto, quello dei servizi bancari, che appare destinato a registrare una fase di concentrazione, complice la necessità di forti investimenti in tecnologia e sviluppo. «In Italia ci sono ancora trenta piattaforme di core banking, che presentano caratteristiche molto simili sia come estensione funzionale sia come evoluzione tecnologica», dice Sciolla. Se consideriamo che «la spesa per le piattaforme di core banking ammonta a circa 2,5 miliardi e supponiamo che le banche italiane decidano di evolvere il proprio modello riducendo il numero di piattaforme del 20%, possiamo pensare di ottimizzare il costo del sistema per circa 500 milioni all'anno, somma che è quasi pari alla somma degli investimenti in costi applicativi e tecnologici di tutte le banche piccole e minori». Questa cifra, aggiunge il numero uno di Cedacri, potrebbe essere recuperata o dedicata agli «investimenti sui temi core delle tech companies, gestione evoluta dei dati, applicazioni di open banking». E in questo scenario la diffusione del Covid 19 potrebbe accelerare il processo di consolidamento. «Finita l'emergenza sanitaria - conclude il manager - ci sarà un maggiore utilizzo massivo della tecnologie online, sia per la parte riguardante i dipendenti operativi tramite smart working, sia per quanto riguarda la fornitura di servizi alla clientela».