

# Il core banking riparte dall'anagrafe

Il core banking si rinnova partendo dall'anagrafe clienti. Una strategia ancora in fase di studio per Cedacri che, al suo quarantesimo compleanno, ha deciso di valutare in modo approfondito quale sia il percorso più adatto per il rinnovamento dei sistemi core bancari. Con due obiettivi principali: permettere alle banche di abilitare un nuovo modello di business e migliorare la relazione con la clientela. «D'altronde, la digital transformation ha già consentito alle banche di intervenire su due temi fondamentali: le operations, con processi digitali front to back, e la comunicazione, in ottica digital, tra banche e clienti – permette Roberto Manini, Responsabile Direzione Gestione Clienti e Sviluppo Commerciale di Cedacri. E il prossimo step riguarda un nuovo modello di business: capace di rispondere ai bisogni della clientela in logica 24/7, non solo per quanto riguarda l'area transazionale, ma anche per quella relazionale e consulenziale».

## Il nuovo business parte dal core banking

Un modello di business cui si arriverà attraverso una revisione dei sistemi sottostanti, e preparandosi anche a un nuovo modello organizzativo. «Ma il percorso che porterà al raggiungimento di questo obiet-

tivo – continua Manini – ha richiesto una serie di importanti riflessioni, che hanno coinvolto più sfere: dalla tecnologia più adatta a tale rinnovamento del core banking, ai tempi stimati per la realizzazione di progetti di questa portata, fino ai costi di investimento e di risorse, dedicate e specializzate. Perché se da un lato i sistemi core devono essere rispondenti ai nuovi modelli relazionali e comunicativi con la clientela, dall'altro occorre che siano coerenti con le richieste di saving, efficienza e qualità di servizio che le banche necessitano».

## L'anagrafe clienti: cuore del sistema

Anche se il piano complessivo è ancora in fase di studio, un primo approccio metodologico è già stato definito. E prevede uno "sdoppiamento" delle attività per Cedacri. «Continueremo infatti a fornire un alto livello di servizio, ma al contempo inizieremo a sostituire il "motore che stiamo guidando" – afferma Manini. Partiremo quindi dalla revisione



Roberto Manini,  
Responsabile  
Direzione Gestione  
Clienti e Sviluppo  
Commerciale di  
Cedacri

“

L'ANAGRAFE CLIENTI  
È UNO DEI PRIMI STEP  
PER RINNOVARE IL CORE  
BANKING BANCARIO

”

di alcuni ambiti, quelli più legati al cuore del sistema: l'anagrafe clienti e, successivamente, l'area conti correnti».

## Un ambiente di convergenza

D'altronde, secondo Manini, «l'anagrafe è il pillar fondamentale del sistema informativo – conclude –, che non deve essere riscritto ma, piuttosto, diventare un ambiente in cui possano convergere tutte le informazioni relative alla relazione tra banca e cliente: oggi questi dati sono sparsi in ambiti diversi del sistema informativo bancario, ma è necessario che convergano in un unico ambiente, se il vero obiettivo delle banche è soddisfare quella duplice visione, di business e relazione, che solo il rinnovamento del core banking può offrire».

G.C.