

Front End Unico

Soluzione
integrata per
l'operatività
di filiale

CEDACRI
GROUP



Canali e Core Banking

- **Front End Unico**
Soluzione integrata per l'operatività di filiale
- **Internet e Mobile Banking**
Soluzioni evolute per la clientela retail anche in mobilità
- **Corporate & Retail Banking**
Front End per i servizi di Corporate Banking Interbancario
- **Piattaforma di Sportello**
Soluzione evoluta per l'operatività di Sportello
- **Firma Biometrica**
Soluzione per la dematerializzazione dei processi dispositivi e di vendita in filiale



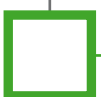
Finanza



Crediti



Sistemi Direzionali



Sistemi di pagamento e Monetica

Front End Unico

La nuova piattaforma di filiale Cedacri rappresenta un'integrazione evoluta fra le tradizionali applicazioni di sportello (dispositive e informative) e le applicazioni di back office e di CRM, consentendo all'utente di filiale di avere a disposizione uno strumento in grado di soddisfare appieno sia le esigenze commerciali sia quelle operative.

La nuova piattaforma di filiale Cedacri permette di:

- Unificare tutte le funzionalità in un unico Front-end operativo e commerciale per operatori di filiale, gestori/consulenti, responsabili di aree e uffici centrali
- Gestire giornalmente l'andamento della clientela
- Introdurre la visione "cliente centrica" per identificare, attrarre e mantenere i clienti sviluppandone il valore
- Consentire la condivisione del contesto e l'interscambio di dati tra sistemi/applicazioni differenti.

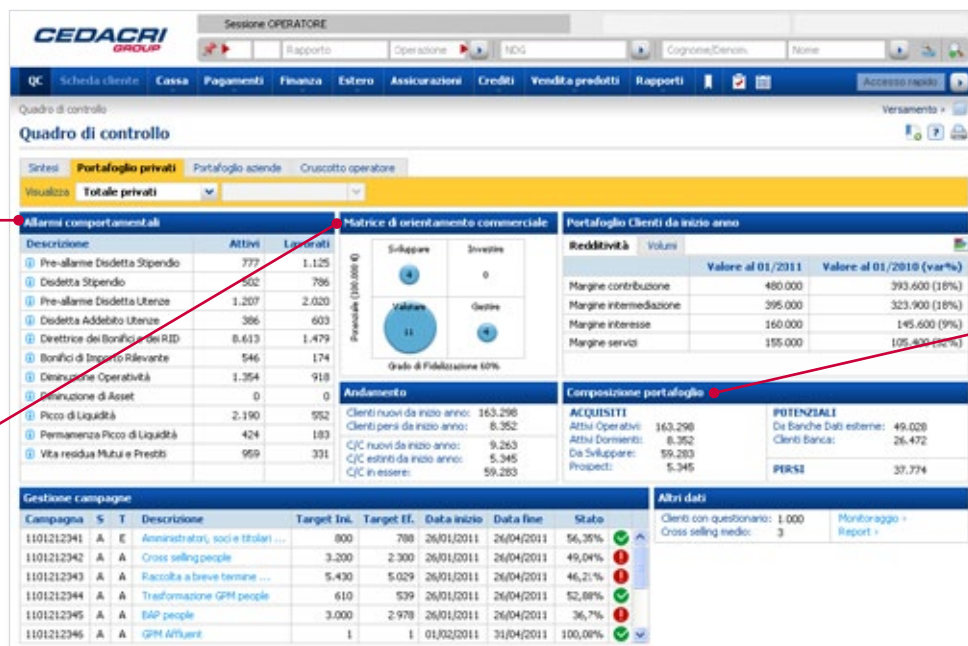
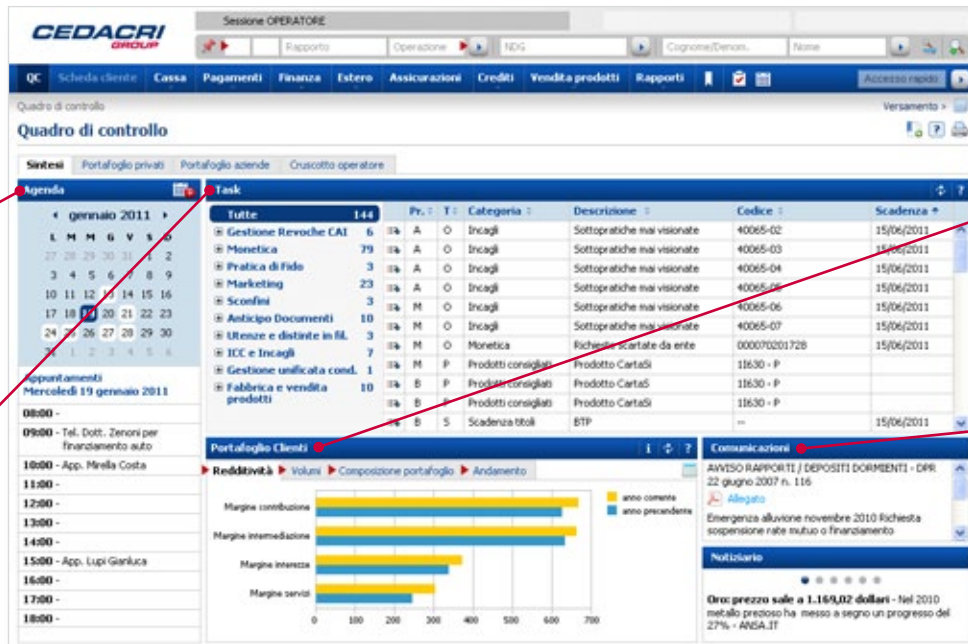
Questi obiettivi vengono raggiunti mediante l'integrazione di due componenti:

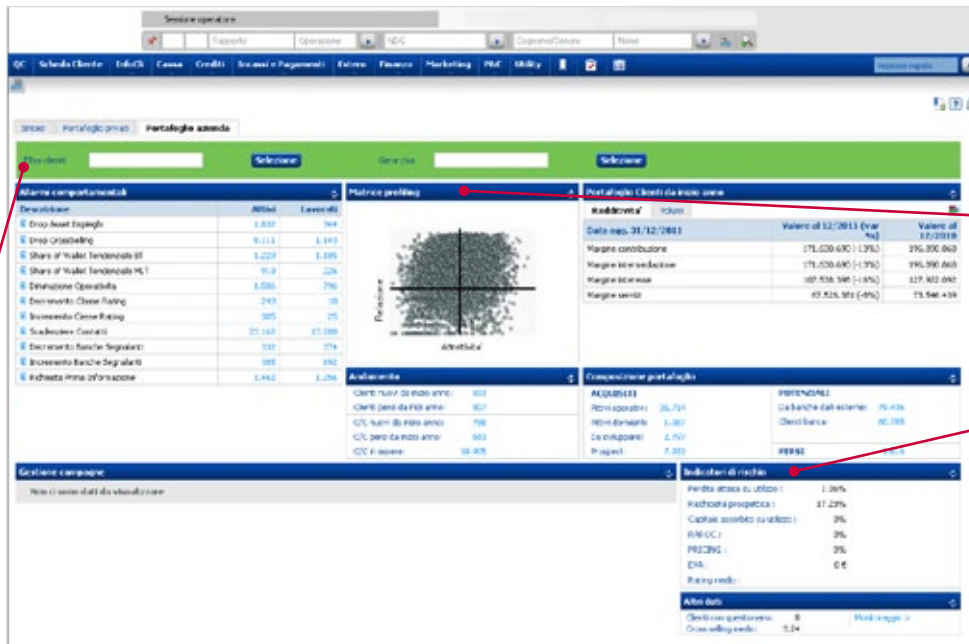
- Il Quadro di controllo che permette di sintetizzare le attività dell'operatore (a livello del singolo portafoglio, di filiale, area, banca) grazie all'inserimento dell'agenda, del "da fare" e all'introduzione di KPI per l'operatore che suggeriscono azioni sui clienti che presentano criticità o opportunità
- La Scheda Cliente che favorisce una panoramica completa sulla posizione del cliente in termini di redditività, volumi, prodotti, scadenze, rischio, indicatori di profiling e comportamentali con evidenza di eventuali allarmi ed opportunità.

PRINCIPALI BENEFICI DALL'ADOZIONE DEL FRONT END UNICO DI FILIALE:

- Incremento dell'efficienza operativa: il sistema consente di accedere rapidamente a tutte le informazioni necessarie all'analisi commerciale della singola posizione e all'analisi della performance della Banca/Filiale/Portafoglio
- Semplificazione dei processi e facilità di utilizzo per persone meno esperte, con tempi ridotti di apprendimento degli operatori di filiale
- Aumento dell'indice di Cross Selling e incremento della redditività, individuando i clienti ad alto potenziale e le azioni commerciali da eseguire
- Riduzione del tasso di abbandono: grazie ai meccanismi di alerting e alla visione integrale del cliente.

Quadro di controllo

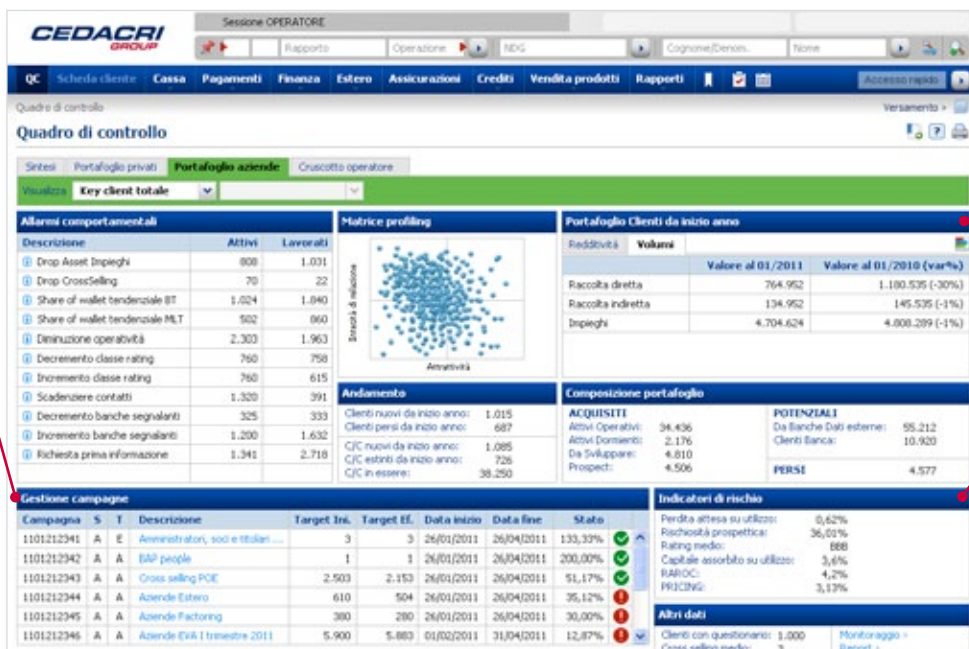




Allarmi comportamentali
 Obiettivo:
 • Criticità e opportunità della relazione col cliente
 Azioni:
 • Operative

Matrice di Profiling
 Obiettivo:
 • Clienti a priorità di azione
 Azioni:
 • Strategiche

Indicatori di rischio
 Obiettivo:
 • Verifiche rischiosità portafoglio clienti
 Azioni:
 • Strategiche



Integrazione con la gestione campagne e offerte commerciali

Portafoglio clienti in termini di volumi e redditività

Indicatori di rischio e dati su rischiosità prospettica

Scheda Cliente

Sintesi Andamentale

Riepilogo Contatti

Composizione Volumi / Rapporti cliente

ATTIVI	Esigibili	Collegati	Contestati Attivi	Contestati Esigibili
Conti Correnti	Saldo contabile: 12.555,35 EUR Saldo disponibile: 10.335,90 EUR			
CC 012/0000999	Saldo contabile: 6.595,35 EUR Saldo disponibile: 5.335,90 EUR			
CC 012/0000974	Saldo contabile: 6.000,00 EUR Saldo disponibile: 5.000,00 EUR			
Dossier Titoli	Contravalore: 151.409,66 EUR			
0012/000002451/0000	Contravalore: 100.499,00 EUR			
0012/000005111/0000	Contravalore: 51.000,66 EUR			
Gestioni Patrimoniali	Contravalore: 1.092.907,50 EUR			
Assicurazioni	Contravalore: 540.000,00 EUR			
Mutui	Importo: 150.000,00 EUR			
Prestiti personali	Importo: 30.000,00 EUR			
Fidi	Importo: 15.000,00 EUR			
Finanziamenti	Importo: 150.000,00 EUR			
Carte	Saldo: 2.450,77 EUR Disponibilità: 5.000,00 EUR			
Depositi a Risparmio	Importo: 5.000,00 EUR			
Certificati di Deposito	Importo: 100.000,00 EUR			

Attività di contatto

Pr	T	Code	Descrizione	Scadenza	Stato	Ev	Ass
	C		Carte da sostituire		Aperto	--	30/04/2010
	C		Titoli in scadenza		Aperto	--	
	P		Prodotto CartaGi		Aperto	--	
	P		Azioni Italia		Aperto	--	
	P		Prodotto Bancomat	30/04/2011	Chiuso	N	
	O		Operatività ...	30/04/2011	Aperto	--	
	O		Operatività ...				
	S		Scadenze	30/04/2011			
	S		Scadenze	30/04/2011			
	A		Picco di liquidità		Attivo		30/03/2011

Sintesi Andamentale

Riepilogo Contatti

Situazione complessiva del cliente con saldi online

Scadenze, Allarmi, Campagne su cliente

Dettaglio iniziative commerciali

Campagne	Data fine	Data cont.	Num. cont.	Esito
DIFESA RACCOLTA	13/04/2012	15/02/2012	1	

Modalità di utilizzo

Avere: 9.43% (can. fisico), 90.57% (can. virtuale)

Dare: 46.21% (can. fisico), 53.79% (can. virtuale)

Comunicazioni al cliente

- 01/04/2011 - CONTABILI ESTERO
- 31/03/2011 - CONTABILE RIEPILOGATIVA
- 30/03/2011 - CONTABILE RIEPILOGATIVA
- 30/03/2011 - CONTABILE RIEPILOGATIVA

Marginalità cliente

Tipo	Valore al 11/2011	Var. anno
Marg. cont...	440,97	-98%
Marg. inte...	440,97	-98%
Marg. inte...	0,00	-100%
Marg. serv...	440,97	-92%

Reddittività

Trend Asset impieghi: Forte Crescita, Crescita, Stabile, Diminuzione, Forte diminuzione

Trend Operatività: Forte Crescita, Crescita, Stabile, Diminuzione, Forte diminuzione

Navigazione Integrata

Comunicazioni spedite al cliente

Andamento Cross-selling

Interessi del cliente

Indicatori di profiling

Architettura

- Architettura evoluta:
 - User Interface ottimizzata e progettata per la massima usabilità
 - Sicurezza integrata
 - Integrazione con applicazioni web based sia tradizionali che 2.0 (AJAX)
 - Integrazione con applicazioni client/server
 - Passaggio di contesto tra applicazioni
 - Unico modello di navigazione
 - Tempi di risposta ottimizzati e migliori performance
 - Pieno utilizzo delle potenzialità dell'hardware del client
- Piattaforma Multi: Multi-canale, Multi-currency, Multi-lingua
- Integrabile con le applicazioni di terze parti: Documentale, CRM, Workflow, Intranet, ...
- Architettura orientata ai servizi (SOA) e scalabile
- Apertura agli standard (WS-I, W3C, IEEE, OASIS, IETF, etc.)
- Integrazione di servizi ed applicativi (EAI e WebServices)
- Disponibilità del servizio (24x7)
- Posto di lavoro integrato (mail, telefono e device)
- Stessi Strumenti (PDA) che variano con il contesto operativo (telefono, mail, micropagamenti, etc.)
- Autoaggiornamento del software



CEDACRI
GROUP

Cedacri S.p.A.

relazioni.esterne@cedacri.it

www.cedacri.it