



SINGURUL EXPOZANT DIN ROMÂNIA LA SIBOS 2009 HONG KONG

O dată pe an, Sibos (Swift International Banking Operations Seminar) adună laolaltă actorii de prim rang ai industriei financiare, pentru a crea oportunități unice de interrelaționare între aceste entități și organizații de profil. Anual, manifestarea reunește mii de participanți din această industrie, reprezentând instituții financiar-bancare comerciale și de reglementare, operatori de sisteme centrale de clearing, furnizori de aplicații specializate și consultanți. De această dată, în 2009, Sibos s-a desfășurat în perioada 14-18 septembrie la Hong Kong, unde România a fost reprezentată printr-o delegație formată din reprezentanți ai Băncii Naționale a României, Asociației Române a Băncilor și Transfond – ca participanți, precum și de Business Information Systems (BIS) – ca furnizor cu stand propriu, singura companie privată românească de profil, prezentă constant la acest eveniment în ultimele 10 ediții.

►► Cristian PAVEL

Încă din anul 1980, Sibos a devenit un eveniment anual exclusivist al comunității internaționale financiar-bancare prin faptul că a) reunește managementul de top (guvernatori, vice-guvernatori de bănci centrale, președinți, vice-președinți de bănci comerciale, directori executivi de instituții financiar-bancare și corporații), b) sunt aduse în discuție tendințe ale industriei serviciilor financiare, oportunități și provocări cărora această industrie trebuie să le facă față. Cu toate că ediția din acest an s-a desfășurat într-o perioadă dificilă pentru industria financiară, Sibos a înregistrat un număr mare (peste 5.500) de participanți – bancheri, manageri de investiții, brokeri, specialiști în trezorerii, profesioniști în operațiuni, reprezentând mari corporații sau piețe emergente. O a doua mare categorie de participanți au constituit-o

reprezentanții din sfera furnizorilor de aplicații, integratori de sisteme, experți în activități de clearing și consultanți.

Plenarele și sesiunile Sibos au cuprins teme de interes general, precum administrarea riscului financiar și global, inovație și colaborare, tendințe perturbatoare și tehnologii, peisajul economic global și impactul asupra industriei serviciilor financiare, responsabilitatea socială corporatistă etc.

În cadrul expoziției Sibos, compania Business Information Systems (BIS) a avut un stand propriu, în care au fost promovate produsele și serviciile oferite băncilor care au sau intenționează să își deschidă operațiuni în Europa.

Mesajul transmis de către compania românească s-a focalizat pe prezentarea unui lanț financiar compus din: furnizor de soluții (BIS), instituții publice centrale și instituții de credit, pentru a demonstra compatibilizarea activităților de plăți cu inițiativa SEPA reglementată de EPC (European Payment Council). BIS a accentuat că experiența alinierii la standardele SEPA a operațiunilor de plăți ale instituțiilor publice din România poate fi „exportată”, cu efecte benefice atât în armonizarea mediului de plăți european, cât și în creșterea vizibilității României.

În data de 16 septembrie 2009, în cadrul Sibos 2009, compania BIS a semnat un acord de parteneriat cu firma SWIFT, un așa-numit „contract de agenție” care prevede furnizarea de soluții complete de mesaje clienților comuni. Liniile de business vizate sunt remiterile de bani dinspre străinătate către România, plățile de mare volum, arhitectura inovatoare destinată afacerilor corporație-bancă numită Member Administered Closed User Group MACUG/SCORE, soluții de raportare a lichidității, de investigare a



excepțiilor, precum și de integrare a sistemelor bancare eterogene funcțional și tehnologic.

Semnatarii înțelegerii au fost Horia Beșchea, Directorul de Dezvoltarea Produselor Software al BIS și Alan Raes, Chief Executive EMEA, din partea SWIFT.

Prin participarea la conferința internațională Sibos 2009 - Hong Kong, BIS a continuat să-și consolideze poziția de competitor de succes pe piața Uniunii Europene, produsele sale fiind alinate standardelor industriei financiare, dezvoltate prin utilizarea unor tehnologii de vârf și apreciate de vizitatori Sibos. Alături de conformitatea SEPA certificată de SWIFT, au suscitad interes în cursul întâlnirilor și alte extensii ale qPayIntegrator, cum sunt soluția pentru remiteri, soluția destinată automatizării plăților pentru Alliance Lite, precum și soluția destinată „Birourilor de Service”.

Pe perioada Sibos, blogul BIS destinat discutării aspectelor legate de SEPA (<http://bisstandpoint.blogspot.com/>) a găzduit un spațiu de cronică a experienței trăite de delegația BIS pe durata conferinței, spațiu care, deși nu a înregistrat și un schimb activ de opinii, s-a dovedit cel puțin de interes, dacă ne raportăm la numărul acceselor, care a întrecut orice așteptare.

„Din perspectiva noastră, această ediție a Sibos a fost un succes, atât prin prisma semnării contractului cu SWIFT, în acest moment o inițiativă unică din punctul de vedere al partenerului nostru (SWIFT), cât și prin atingerea obiectivelor generale propuse – de asigurare a continuității prezenței BIS ca jucător semnificativ în spațiul industriei financiar-bancare, dar și de consolidare a unei echipe capabile să comunice cu profesioniști ai pieței financiare din toate geografiile”, a spus Dan Anghelescu, șeful echipei BIS pe durata conferinței.



SIBOS 2009, UN REGAL PE TĂRÂM ASIATIC

Fără puțință de tăgadă, atmosfera comunității SWIFT, reunită anul acesta la Sibos, în Centrul Expozițional din Hong Kong, a fost mult mai relaxată decât în „lunea neagră” de acum un an, când prăbușirea Lehman Brothers a coincis cu momentul de deschidere a forumului Sibos 2008 de la Viena. Dar relaxarea din acest an a fost mai degrabă una aparentă.

►► Cristian PAVEL

Criza financiară rămâne una globală!”, a spus Yawar Shah, președintele board-ului SWIFT. „Nu cred că există vreo regiune de pe glob care să nu fi fost afectată de criză într-un fel sau altul. Ca răspuns, cred că a sosit vremea să ne concentrăm pe clienți, să-i ascultăm și să-i înțelegem cât mai bine”. Când Lazaro Campos și-a preluat funcția de CEO al SWIFT în aprilie 2007, el a fost unul dintre vizionarii care s-au bazat și au contat din capul locului pe acest concept. „Criza ne testează acum pe fiecare, la modul cel mai serios, în privința atenției cu care știm să ne tratăm clienții”, a spus Campos în deschiderea evenimentului. Practic, nimic nu s-a schimbat din viziunea inițială a SWIFT, a punctat el. „Am lansat inițiative care adâncesc așa-zisa noastră obsesie privind centricitatea asupra clientului. De exemplu, am lucrat recent, cu sprijinul a unui număr de 20 dintre clienții noștri de top, pentru a sonda opinia a peste 5.000 de persoane cu privire la gradul lor de satisfacție asupra serviciilor noastre. În paralel, am lansat soluții eficiente de reducere a costurilor, care pun clientul în centrul atenției noastre”, a mai adăugat oficialul SWIFT.

■ Criză cu mai multe fețe

Atât Yawar Shah, cât și Lazaro Campos au subliniat că, în timp ce prefacerile economice din ultimul timp pot fi globale, efectele lor sunt departe de a fi uniforme pe glob. „Atunci când vorbim despre criză, cel mai adesea o privim fie din perspectivă europeană, fie americană”, a spus Campos. „Din perspectivă asiatică, ea arată cu totul altfel. Aici se întrevăd oportunități. În China, sentimentul este acela că cea mai rea parte a crizei a trecut în octombrie 2008. Dacă ne uităm la organizațiile din Singapore și Sydney, observăm că ele au transformat recesiunea în oportunități și că toate acumulează cote de piață importante de la jucătorii majori”.

Shah a completat, la rândul său: „Fiecare țară și regiune se află într-o situație diferită. Rata economisirii este diferită și ea în spațiul geografic, cum de altfel și abilitatea de a reveni se va deosebi mult. Această diversitate ridică o obligație particulară în fața SWIFT”, a spus acesta. „Clienții noștri se așteaptă, pe bună dreptate, să fim alături de ei în vreme de criză. Ceea ce înseamnă că ei se așteaptă din partea noastră la reduceri substanțiale de costuri, la mai multe informații automatizate legate de



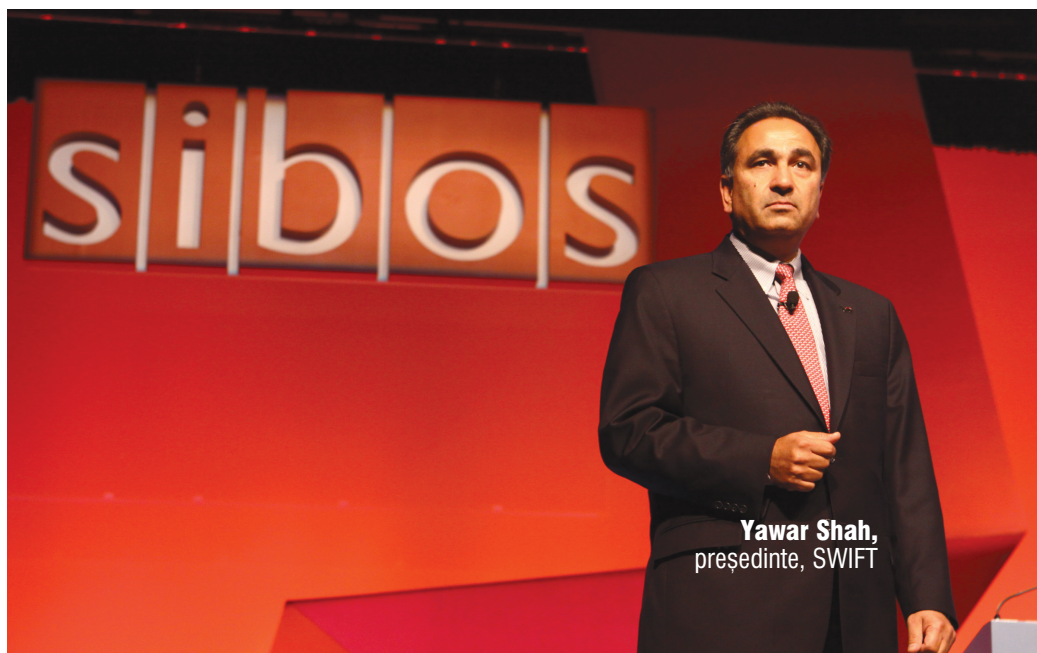
managementul riscului și la un alt nivel de flexibilitate din partea noastră într-un context economic neclar”. Mulți, de exemplu, trec prin schimbări majore în abordarea business-ului, prin etape de cesionare de acțiuni sau achiziții. Cu toții vor ca SWIFT să fie apt să-i susțină, a subliniat președintele organizației. Oficialii SWIFT au demonstrat că sunt conștienți de toate aceste așteptări. „Auzim tot mai des că majoritatea clienților și-ar dori să stăm cu ei la aceeași masă, de vreme ce mediul economic se schimbă atât de dramatic. Nimeni nu știe când va veni sfârșitul crizei, dar în tot acest timp SWIFT trebuie să se dovedească a fi un partener. Marea provocare e aceea că suntem un partener de talie mondială, care trebuie să fie în stare să se ridice la nivelul așteptărilor”, au spus aceștia.

■ Shared services, o cerință

Aceiași oficiali au amintit și faptul că se pune un accent tot mai mare pe servicii comune. „Existau domenii în care, acum doi ani, de exemplu, ni se sugera să nu ne interferăm. Acum lucrurile stau exact invers, suntem invitați să ne implicăm!”, a arătat Lazaro Campos. „Ni se cere, practic, să cooperăm în domenii noi, pentru ca ei, clienții, să se poată concentra mai bine pe core-business-ul propriu”. Pentru a se asigura că își concentrează corect energiile în aceste direcții, SWIFT a pus la punct și o nouă strategie lucrativă, SWIFT 2015. Board-ul SWIFT a decis să încurajeze formarea unor grupuri diverse de practicieni și experți. „Eu, personal,



Lazaro Campos,
CEO, SWIFT



Yawar Shah,
președinte, SWIFT

INNOTRIBE – UN CONCEPT FIERBINTE

Unul dintre cele mai inovative concepte promovate asiduu la Sibos 2009 a fost cel denumit Innotribe – o colecție de programe care își propun să aducă inovarea în comun ca și curent nou și eficient în domeniul serviciilor financiare.

Cu siguranță, cea mai activă comunitate din domeniul swiftcommunity.net din ultimele luni a fost Innotribe, „tribul inovatorilor”, o „piață publică deschisă”, unde beneficiarii și furnizorii de idei se pot întâlni, schimba opinii și unde pot găsi căi pentru a inova cot la cot. „Plănuim să extindem acest concept cu funcționalități îmbogățite de rețea socială, pentru a face din acesta un forum larg al industriei”, a spus Kosta Peric, șeful departamentului de inovație al SWIFT.

Ce a oferit Innotribe la Sibos 2009? Nimic altceva decât prezentări, discuții tete-a-tete, workshop-uri interactive SibosLab etc.

Innotribe este o nouă abordare a SWIFT în cadrul Sibos și face parte din seria activităților orientate spre stimularea inovației și a colaborării între membrii comunității financiare, chiar dacă aceștia sunt parteneri sau competitori în piață. Linia aceasta a fost adoptată încă din anii trecuți, odată cu acceptarea rețelelor de socializare online (LinkedIn, SWIFT Community, Facebook, MySpace etc.), a blogurilor și a mecanismelor de micro-blogging (Twitter, Tumblr, Plurk, Squeelr, Jaiku etc.), pentru crearea și consolidarea încrederii între parteneri, ținta fiind obținerea unei piețe deschise spre nou și spre colaborare.

conduc un grup care încearcă să definească ce înseamnă servicii în comun în cazul instituțiilor mari de credit; alții se specializează pe alte domenii. Trebuie ca, astfel, să ghidăm spre eficiență sute de mii de clienți care contează pe SWIFT”, a spus Shah.

■ Prima scădere SWIFT în ultimii 37 de ani

Unul dintre efectele cele mai clare ale recesiunii mondiale este acela că, în anul ce s-a scurs între congresele Sibos, a fost înregistrată prima scădere a volumului de trafic SWIFT în ultimii 37 de ani. „În 12 luni, volumul plăților a scăzut, ca și cel al împrumuturilor interbancare, cum s-a întâmplat și în cazul tranzacțiilor de pe piața de capital. Singurul lucru care a crescut a fost traficul titlurilor de valoare, pentru că mulți dintre jucători și-au revizuit portofoliile. Toată lumea a fost în expectativă, a dorit să-și cunoască clar poziția pe piață. Dacă investitorii obișnuiau să ceară rapoarte săptămânale, acum ei au ajuns să le solicite de mai multe ori pe zi! Dar, din decembrie 2008, chiar și circulația titlurilor de valoare s-a redus puternic. „Am încheiat anul aproape de ținta propusă, dar asta mai degrabă datorită evoluțiilor anterioare, din septembrie și octombrie”, a mărturisit public șeful SWIFT. „În ianuarie, organizația a înregistrat un minus de 4-5% față de aceeași perioadă a anului 2008. Acum suntem cu o contracție de 2-2,5% pe 12 luni, asta după o estimare de creștere de 9%. Un ecart de 11% ar ridica probleme oricui!”, a mai spus Campos.

Criza și-a spus cuvântul și e de așteptat ca și cifrele viitoare să fie afectate. Din fericire, SWIFT este, din punct de vedere managerial, operațional și tehnologic într-o formă bună. Contracarea descreșterii traficului ar trebui să fie o chestiune ce ține mai degrabă de strategie decât de tactică. „SWIFT are datoria să treacă la ajustarea

costurilor fără ca vreunul dintre clienți să resimtă acest lucru. Avem să ne urmăm planul de a reduce cu 50% costurile mesajelor către clienți în următorii cinci ani!”, a anunțat CEO-ul SWIFT.

Atâta timp cât atenția clienților se concentrează pe reducerea costurilor propriilor tranzacții, Shah e de părere că a venit timpul ca SWIFT să-și extindă capacitățile și în afara industriei pe care o deserveste în mod tradițional. În același timp, susține Campos, SWIFT trebuie să fie sensibilă la capacitatea membrilor săi de a adopta soluții și coordonate de management adecvate noilor condiții de pe piață.

■ Sibos nu e SWIFT!

„Sibos înseamnă cu totul altceva decât SWIFT”, a spus Shah. „Rolul SWIFT, cel de zi cu zi, nu e acela de a crea agitație în camerele de consiliu ale firmelor. El funcționează ca un departament financiar, exact și continuu, fără ca cineva să bage asta în seamă în mod special.

La rândul său, Sibos e cu totul altceva: e frenetic și vibrant. Unde altundeva să participe pentru a avea dezbateri deschise pe subiecte ce oscilează de la tranzacții bancare către risc și lichidități la nivel mondial, de la soluții ale furnizorilor și până la modele de business ale vendorilor? Unde altundeva, decât la Sibos?”, s-a întrebat retoric bossul SWIFT.

 **Business
Information
Systems**
Managing Payments the SEPA way