

## Allevo despre

### Cum să devii un model de urmat în domeniul bancar

Într-o perioadă de transformări și într-o piață plină de provocări, industria bancară trebuie să profite de orice oportunitate. A fi relevant, prin adaptarea comportamentului și adoptarea schimbării, este una dintre cele mai mari provocări.

Într-o piață efervescentă în care tot mai multe companii de tehnologie au avantajul de a porni de la zero și de a furniza noi servicii avantajoase pentru clienți și ușor de utilizat, băncile trebuie să se axeze pe crearea și livrarea de produse și servicii mai bune pentru a câștiga teren în fața consumatorilor.

Astfel, băncile trebuie să construiască o infrastructură capabilă să facă față operațiunilor de zi cu zi și care în același timp să fie în conformitate cu standardele și reglementările locale și internaționale. Altfel spus, rolul unei bănci este să fie sigură și să respecte standardele pieței.

Este foarte important pentru o bancă să înțeleagă și să cunoască foarte bine comportamentul consumatorilor astfel încât să poată dezvolta oferte personalizate într-o perioadă foarte scurtă de timp. Pentru a concura pe piață, băncile ar trebui să-și simplifice produsele și serviciile și să se concentreze pe experiența utilizatorilor încă din faza inițială de design. Banca ce va reuși să îmbine cele două

componente – să fie în conformitate cu reglementările și să ofere servicii și produse foarte bune va avea poziția de leader.

Banca aceasta este o referință pentru întregul ecosistem financiar-bancar. Este suficient de agilă și flexibilă pentru a integra rapid noile tehnologii, și-a automatizat complet fluxurile de lucru interne și este de încredere pentru că este reglementată. Preferă tehnologiile open source și furnizează soluții complete clienților lor.

În următorii ani, ne așteptăm să vedem mai multă integrare între bănci și serviciile inovatoare create de start-up-uri FinTech, fie prin achiziții, fie prin acceleratoare, fonduri de investiții sau alte vehicule bancare furnizoare de inovare. Băncile au oportunitatea de a avea în perioada următoare un rol de jucător de încredere și sigur pe piață și ar putea deveni agregatori de servicii bancare.

Anul acesta Allevo participă la Sibos pentru al nouălea an consecutiv cu stand propriu, în perioada 26-29 septembrie. În cadrul sesiunilor deschise publicului, Open Theatre, în data de 28 septembrie, începând cu ora 15.30, echipa Allevo și-a propus să prezinte viziunea

sa despre ceea ce ar trebui să facă o bancă pentru a deveni un model pentru industrie și pentru a ajunge să ocupe în viitor poziția de leader.

Considerăm că open source este modelul cel mai potrivit de distribuție al unui software bancar menit să alimenteze operațiunile zilnice. Iar propunerea noastră este FinTP, o soluție open source versatilă menită să reducă costul total de proprietate și să ofere o conformitate mai rapidă și mai bună.

Allevo furnizează soluții pentru sistemele care reprezintă însuși ADN-ul băncii, permițându-le acestora să se concentreze mai puțin pe "bucătăria internă", și mai mult pe servicii și produse atractive pentru clienți.

Rolul FinTP este de a furniza automatizarea proceselor și a fluxurilor, să asigure integrarea între diverse sisteme interne și infrastructuri de piață externe sau rețele precum SWIFT și să le furnizeze operatorilor informații relevante într-o singură fereastră. Un atu al FinTP este faptul că modelul de distribuție liber le permite băncilor care îl utilizează să aducă actualizări și îmbunătățiri de care vor beneficia toți utilizatorii. Acest lucru oferă un nivel suplimentar de transparență și colaborare între bănci și este posibil deoarece middleware-ul nu este un element diferențiator pentru bănci. Este interesul cel mai mare al tuturor părților implicate ca această colaborare să aibă realmente loc, astfel încât fiecare să se concentreze pe livrarea de servicii atractive pentru clienții lor.

Allevo este un promotor al tehnologiilor open source în industria bancară. Acesta este modelul potrivit de distribuție al software-ului bancar menit să susțină operațiunile zilnice prin simplul motiv că diferențierea, competiția și relevanța nu pornesc din back-office. Toate acestea trebuie să aibă loc la nivelul serviciilor de care au nevoie clienții și pe care le utilizează.

**IOANA GUIMAN,**  
Business Development Manager Allevo  
[www.allevo.ro](http://www.allevo.ro)