



SEPA a fost și este un proiect ambițios, ce delimitează zona în care cetățenii, companiile, și alți actori economici pot să inițieze și să primească plăți în euro, în Europa, în interiorul sau exteriorul granițelor naționale, în aceleași condiții, cu aceleași drepturi, obligații, indiferent de locul acestora. Allevo s-a implicat de la începuturi în sprijinirea alinierii graduale a entităților din România la aceste standarde. Ce ați întreprins anume?

Încă „de la începuturi”, am încercat să valorificăm oportunitatea creată de implementarea proiectului SEPA, astfel că încă din 2008 am adăugat soluției qPayIntegrator, în prezent FinTP, funcționalitatea pentru asigurarea compatibilității cu standardul SEPA. Astfel, aplicația qPayIntegrator a fost prima soluție certificată SWIFTReady SEPA, fiind totodată prima soluție bancară românească, destinată sistemelor de plăți, care obține recunoașterea de prestigiu a SWIFT privind conformitatea demonstrată cu standardele industriei bancare. De-a lungul timpului, am implementat această funcționalitate la bănci de prestigiu din România, care au apelat la serviciile noastre, dar și la o cunoscută bancă din Olanda.

Proiectul SEPA EURO a avut ca termen final de implementare data de 31 octombrie 2016 pentru băncile aflate în țările din zona non-Euro. Anul trecut ați realizat cu succes, alături de clienții dvs., acest proiect, asistând băncile din România astfel încât să fie respectată data de finalizare a proiectului impus de Consiliul European al Plăților. Cu cine anume și în ce fel ați colaborat în acest sens?

## „CONTINUĂM SĂ PROMOVĂM ACCEPTAREA ȘI UTILIZAREA SOLUȚIILOR OPEN SOURCE ÎN MEDIUL BANCAR”

interviu cu **SORINA BERA**, CEO, Allevo

Dacă ne referim numai la anul 2016, am colaborat cu EximBank, Garanti Bank și Raiffeisen Bank. A fost un efort susținut de ambele părți, furnizor și client, și le suntem recunoscători clienților noștri, care s-au organizat exemplar pentru a ne putea încadra cu implementarea în termenul stabilit. Două dintre aceste bănci au fost asistate de noi pentru asigurarea conformității SEPA în relație cu băncile lor corespondente, iar pentru a treia bancă am implementat o soluție care se instalează la clienții corporatiști, asigurându-le conformitatea SEPA în relație cu banca.

În 2016 ați lansat și distribuit în model open-source soluția FinTPc-SEPA, un convertor inovator, care oferă corporațiilor posibilitatea de a iniția plăți în Euro și de a le trimite în conformitate cu standardul SEPA către furnizorii lor de servicii financiare. De ce a fost nevoie de această soluție?

Este vorba tocmai de soluția pe care am amintit-o puțin mai devreme. Inițiativa a aparținut clientului nostru, care a dorit să se conformeze prevederilor Regulamentului (EU) nr. 260/2015. Potrivit acestui Regulament, corporațiile sunt obligate să utilizeze mesajele



pain.001, corespunzătoare standardului ISO20022, atunci când adresează băncilor cu care lucrează cereri pentru inițierea de plăți, astfel că Allevo a inclus în portofoliul său soluția FinTPc-SEPA care răspunde acestei cerințe. Detalii despre modul de implementare a Regulamentului în piața din România se găsesc pe site-ul

ARB, și ne bucurăm că am putut să ne aducem contribuția la realizarea acestui proiect. De asemenea, tragem un semnal de alarmă pentru băncile care au clienți ce nu au făcut încă acest pas, deoarece Regulamentul prevede clar necesitatea ca și corporațiile să comunice folosind standardul SEPA în relație cu băncile.



**Datele Ministerului de Finanțe arată că Allevo a crescut în 2015 față de 2014 atât ca rulaj, cât și ca profit. Cum s-a încheiat 2016?**

La fel ca în anii anteriori, am încheiat pe profit, deși pentru noi 2016 a însemnat un an deosebit de dificil din multe puncte de vedere. Ne dorim ca astfel de rezultate să vorbească de la sine despre stabilitatea companiei, despre profesionalismul colegilor mei, despre cultura noastră organizațională, despre determinarea noastră de a continua să facem ceea ce știm cel mai bine, așa cum am fost învățați de cel care a înființat compania acum 18 ani.

**Ne apropiem de intrarea în vigoare, la 1 ianuarie 2018, a noii Directive europene de servicii de plată PSD2. Care vor fi principalele provocări pe care le vor avea de depășit jucătorii din industria de plăți?**

Acceptarea de a expune o serie de activitate tradițională unui terț, de curând apărut și acceptat în piață, versus a o face în relație cu o bancă comercială, este o reală provocare. Acceptarea de a

împărtăși unui terț informații despre proprii clienți, este o provocare și a fost unul dintre subiectele principale ale World Economic Forum de la Davos din ultimii ani. Și dacă mai aducem în discuție și FinTech-urile, ce aparent reprezintă o amenințare pentru bănci, lista provocărilor devine din ce în ce mai mare. Totuși, în viziunea noastră, FinTech-urile completează băncile, nu le concurează și nu încearcă să le înlăture, căci ele nu au capacitatea să înlocuiască în totalitate băncile. Știu că există argumente de o parte și de alta, însă în viziunea noastră băncile și FinTech-urile ar trebui să lucreze împreună, pentru a reuși să livreze consumatorilor servicii moderne și performante. În mod ideal, băncile și FinTech-urile ar trebui să își unească eforturile și creativitatea pentru a rezolva cât mai multe dintre problemele de incluziune socială și printr-o astfel de abordare să câștige noi clienți, nu prin preluarea lor unul de la celălalt. Într-un astfel de context, băncile se vor gasi în față

provocării de a înțelege și de a învăța comportamentul clienților, de a se adapta în permanență dinamicii cu care comportamentul acestora se modifică, de a fi capabile să ofere cu rapiditate servicii personalizate imediat ce piața generează oportunități. Și toate acestea, în condiții de siguranță și securitate depline, cu respectarea tuturor reglementărilor pieței. Astfel că vorbim de **tehnologie**, vorbim de **agilitate**, vorbim de **flexibilitate**.

În opinia noastră, având aceste provocări în față, băncile vor trebui să fie suficient de abile ca să nu își propună susținerea dezvoltării de produse/soluții IT din ce în ce mai performante, din resurse proprii, ci mai degrabă să accepte prezența în piață a furnizorilor FinTech, a căror menire tocmai aceasta este – să inoveze și să creeze produse noi, pe placul clienților. În acest context, noi continuăm să promovăm acceptarea și utilizarea soluțiilor open source în mediul bancar, acestea putând să asigure un nivel ridicat de

flexibilitate și transparență la nivel de infrastructură.

**Ce ținte preliminare are Allevo pentru anul în curs? Care sunt obiectivele, proiectele majore ale companiei în 2017?**

Ne dorim cu tărie ca și în 2017 să ne dezvoltăm și să fim cât mai agili în a întâmpina problemele cu care se confruntă clienții noștri. Am stabilit o serie de obiective îndrăznețe, acestea cuprinzând, printre altele: câștigarea de noi clienți pentru soluția FinTP, continuarea eforturilor de promovare a soluțiilor Allevo în piețele externe (Moldova, Balcani, Africa), urmărirea oportunităților identificate pe plan local (PSD2, popririi, asigurări, corporații), crearea unei rețele de ambasadori FinTP, atragerea instituțiilor și identificarea de surse de finanțare pentru dezvoltarea portofoliului de produse și servicii. La final de 2017 vom trage linie și ne dorim ca socoteala de atunci să se potrivească celei pe care ne-o facem acum, la început de an.

**Cristian Pavel**