

SIGRADE A SEGNO LE NUOVE SOLUZIONI GESTIONALI DELLA SOCIETA', VOLA IL FATTURATO

La nuova era del back office

La software house è diventata partner di importanti istituti di credito

Antonella Del Gesso

■ SiGrade continua a crescere e lo fa con numeri che dicono di un aumento di fatturato, riferito agli ultimi nove mesi, di oltre il 60%. Infatti la software house nata nel settembre del 2007 dalla trasformazione in Spa della divisione banking & Finance di Sinfo Pragma è andata a segno con diverse soluzioni gestionali per banche e società finanziarie.

«La specializzazione di questa branca (le altre due Spa di Sinfo Pragma sono Sinfo One e SiNext) riguarda i software per gli istituti di credito, in particolare quelli per le procedure titoli e procedure con i prodotti derivati», spiega il direttore generale Francesco Piovani. SiGrade, infatti, nasce come leader di questi prodotti: centinaia sono infatti i programmi che interagi-



SiGrade Il direttore generale Francesco Piovani.

60%

incremento

La percentuale di crescita del fatturato della software house SiGrade negli ultimi nove mesi.

50

istituti di credito

Sono le banche socie dell'Istituto centrale delle banche popolari italiane, nuovo cliente di SiGrade.

scono per gestire il complesso lavoro di back office in ambito bancario.

Ma quali sono stati i fattori di una crescita di fatturato così forte superiore anche al previsto aumento del 30%?

«Sicuramente lo sviluppo dei nostri acquirenti. In primis del nostro primo cliente, dal 1984, Cariparma, che, oltre a un'attenzione continua riservata da sempre alle strutture informatiche e di elaborazione dati, ha di recente incrementato notevolmente il numero degli sportelli», aggiunge. Ma, fattore fondamentale è stato, anche, l'ampliamento del portafoglio clienti con nomi importanti quali l'Icbpi (Istituto centrale banche popolari italiane), Antonveneta e Banca delle Marche. In particolare l'Icbpi (importante banca di secondo livello), che ha visto l'offerta SiGrade vincere contro quella presentata da Accenture, è partecipato da più di 50 banche e conta oltre 200 istituti di credito come Partner-Clienti.

«L'accordo prevede la cessione degli applicativi per l'area Fi-

nanza all'Icbpi che, quindi, dal primo gennaio 2009 gestirà in outsourcing i sistemi informativi di Centro Sim (società di intermediazione mobiliare delle banche popolari). Attualmente il Centro Sim è in outsourcing presso Kedrios (Gruppo Sia-Ssb)», specifica Piovani. I piani di Icbpi prevedono inoltre l'offerta dei loro servizi di outsourcing (con gli applicativi SiGrade) anche ad altri operatori finanziari.

Il direttore generale presenta poi l'ultimo prodotto nato in casa SiGrade: un modulo di raccordo tra banca di raccolta e i broker di negoziazione: «Si tratta di Si-Fix, che consente di ottenere un consistente aumento di prestazioni sia in termini di tempo di attraversamento degli ordini sia in termini di invio di messaggi verso i broker». Infatti il prodotto consente un forte aumento delle prestazioni anche grazie all'utilizzo delle ultime tecnologie che sono state messe a punto. «La velocità di trasmissione degli ordini diventa sempre più importante nell'attività bancaria - tiene a sottolineare Piovani - anche perché la normativa Mifid impone agli istituti di credito l'obbligo della best execution e la "conditio sine qua non" per ottenerla è proprio la trasmissione rapida degli ordini». ♦