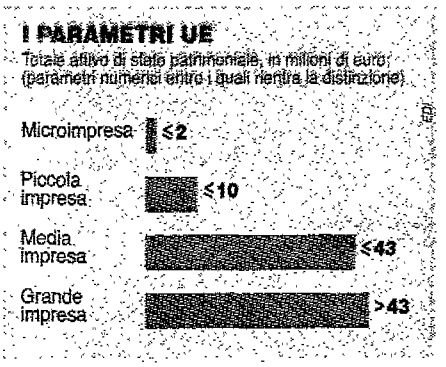
Settimanale Roma | la Repubblica AFFARI&FINANZA | 19-OTT-2009
Diffusione: n.d. | Lettori: 588.000 | Direttore: Ezio Mauro | da pag. 32

# Pos, fatture e prestiti i vantaggi di un'unica Rete

**Gli investimenti Ict per potenziare i circuiti di Corporate Banking sono in aumento In primo piano nei budget ci sono proprio le relazioni interattive con le società**




GIANLUCA SIGIANI

*Milano*

Pur in un quadro di crisi e di difficoltà varie, il rapporto fra banche e piccole e medie imprese continua lentamente ma progressivamente a migliorare anche grazie alle tecnologie. L'investimento degli istituti di credito in Information and communication technology (Ict), nel 2008, è cresciuto del 3% rispetto all'anno precedente. Una discreta parte di questo budget è stato destinato ad ottimizzare la relazione telematica con le Pmi. Su un altro versante cresce l'Internet banking: secondo una recente indagine di Nielsen Online e CommStrategy un italiano su tre, tra quelli che abitualmente navigano in Rete, ha un conto in Internet. Alle spalle di questo scenario si colloca il Cbi, Corporate banking interbancario, un sistema di servizi online volto a rendere più interattivo, ma anche più facile, il dialogo fra aziende clienti e banche. Gestito dal maggio 2008 dal Consorzio CBI-Customer to Business Interaction, il Cbi è un vero e proprio network che attualmente connette circa 690 banche ed oltre 740.000 imprese italiane, di cui moltissime di dimensioni medie e piccole. Il Cbi ha come missione principale quella di consentire a un'azienda che ha rapporti correntistici con più banche, di operare online con una sola di esse ("banca proponente"), per gestire con quest'ultima e con tutti gli altri istituti di credito ("banche passive") le disposizioni di incasso e di pagamento. I vantaggi a cui il sistema aspira sono evidenti: permettere alle aziende di effettuare transazioni economiche di tipo B2B (business-to-business) attraverso un unico punto d'accesso telematico, e di usufruire in modo contemporaneo di un'ampia gamma di funzioni informative, finanziarie e commerciali. Per non parlare dei benefici (e dai risparmi) derivanti dalla riduzione dei tempi e dal contenimento degli errori, poiché è previsto che tutte le operazioni conseguenti alle singole transazioni avvengano in modo automatico. Il lavoro svolto sinora da chi ha gestito il Cbi italiano ha senz'altro portato buoni frutti, diffondendo una cultura telematica fra banche e imprese praticamente sconosciuta prima del nuovo millennio. Ma la situazione, secondo gli analisti del settore, non è ancora delle migliori, soprattutto se paragonata a quella di altri paesi. Negli Stati Uniti, nel Regno Unito, in Germania, in Francia e nei paesi scandinavi le banche hanno avviato diverse, importanti, singole iniziative sul terreno del corporate banking tecnologico. Da noi, in questo ambito, gli istituti di credito si sono mossi soprattutto secondo la logica del network. Una giusta propensione a "fare sistema", che però solo in alcuni casi è stata accompagnata da efficaci e organiche spinte di carattere individuale, dando luogo a un'evoluzione relativamente lenta dei servizi più avanzati fra le Pmi. Il Cbi è partito, a suo tempo (si parla dei primi anni del due-

data stampa

mila) offrendo servizi di base di tipo informativo (rendicontazione saldi e movimenti, conti anticipi in divisa, esiti Ri. Ba., Rid, Mav, informazioni relative al dossier titoli), e di tipo dispositivo (pagamenti, disposizioni d'incasso, versamento deleghe F24). Con la fase denominata "Cbi 2" (avviata fra il 2007 e il 2008) il sistema ha cercato di far evolvere la sua proposition con funzioni importanti quali l'attivazione della richiesta di pagamento da parte del beneficiario, la possibilità, per gli attori coinvolti, di inserire "cross-reference" nella richiesta di pagamento per la riconciliazione automatica dei pagamenti, l'esecuzione "a termine" del pagamento per supportare, ad esempio, saldi differiti di fatture, o l'associazione di una fattura ad una richiesta di incasso-pagamento. La nuova architettura di Cbi 2 permette, sulla carta, un notevole salto di qualità nei rapporti B2B: servizi end-to-end in ottica di integrazione tra il ciclo commerciale-logistico-amministrativo (supply chain) e quello finanziario (financial value chain), attraverso lo sviluppo di nuovi servizi in area gestione documentale quali la veicolazione delle fatture elettroniche e dei relativi riferimenti aziendali all'interno delle disposizioni di incasso e pagamento ai fini della riconciliazione contabile automatica. Il tutto, in questi anni, è stato supportato dal progresso delle soluzioni tecnologiche offerte dalle società dell'Ict, che hanno affiancato l'evoluzione del sistema ed hanno anche cercato di stimolare le singole proposte degli istituti di credito. Ma come si diceva lo sviluppo, in questo senso, si presenta a tutt'oggi troppo a macchia di leopardo; soprattutto in un paese come il nostro, il cui tessuto socio-economico è articolato in una miriade di micro-imprese. Non resta che stare a vedere se la crisi, che sta imponendo alle banche un ripensamento e un necessario rafforzamento dei rapporti con i clienti, farà fare un salto di qualità decisivo alla relazione fra corporate banking e small business del nostro paese.

Giovanni Sabatini(Abi)

**Internet consente di operare con più istituti come se fosse uno solo**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

data stampa