

IL FINTECH MADE IN SWISS ARRIVA IN ITALIA

PAOLO ARIOLI, PRESIDENTE, DELINEA LE STRATEGIE DI UN GRUPPO INTERNAZIONALE CHE PRODUCE SOLUZIONI SOFTWARE DI ULTIMA GENERAZIONE RIVOLTE AI SETTORI BANCARIO E ASSICURATIVO, SIM E SGR, PRESENTANDO UNA NOVITÀ ASSOLUTA NEL MERCATO ITALIANO.

Il vostro è un gruppo presente oggi in vari paesi dell'Europa e del mondo. Come è nato e quali sono state le tappe della sua espansione?

«La prima società nasceva come software house nel lontano 1977, rappresentando allora un'assoluta novità nel panorama dell'Information Technology bancario svizzero. L'impresa si è affermata grazie all'elevata qualità delle soluzioni "Swiss made" distribuite nel mercato internazionale, entrando a far parte del gruppo Best Vision Holding nel 2000 che aveva, come ora, la missione di sviluppare un network sinergico tra e per le società partecipate.

Cross & up-selling, know-how sharing ed economie di scala sono i valori fondanti della Holding, che unisce oggi una decina di società dinamiche e accreditate del settore terziario, operanti specialmente, ma non esclusivamente, nei servizi rivolti agli operatori finanziari.

La condivisione di competenze e le relazioni sinergiche tra le entità del gruppo sono essenziali per una diversificazione e un'evoluzione progressiva del core business, dallo sviluppo di prodotti software all'offerta di servizi in outsourcing per l'IT e per il Back Office, dalla definizione e implementazione di nuovi modelli di business alle nuove fron-

tiere della comunicazione multimediale».

Quali sono i punti di forza della vostra offerta in ambito fintech?

«Proponiamo una soluzione gestionale completa per banche private, SIM e SGR. Un prodotto molto personalizzabile, facilmente adattabile alla continua evoluzione delle normative e alle crescenti esigenze del mercato finanziario. I nostri software sono stati adottati da istituti di credito e società finanziarie in tutte le aree linguistiche della Svizzera, in vari altri paesi del mondo e, più recentemente, anche in Italia, dove abbiamo trovato un terreno di sviluppo molto fertile.

L'elemento che contraddistingue la nostra offerta è sicuramente l'innovazione, che si esprime in soluzioni di frontiera integrate nella nostra piattaforma per soddisfare bisogni sempre più complessi, a supporto di nuovi modelli di business emergenti e molto competitivi. Risk Management, Family Office, Tax & MiFID Compliance, modelli quantitativi per Asset Management; temi di attualità e del futuro prossimo che trovano una risposta applicativa nella nostra piattaforma, sviluppata con tecnologie Java/Web e seguendo il paradigma della "community", nella quale gli Utenti inte-



Paolo Arioli

ragiscono con diversi ruoli nelle relazioni B2B e B2C.

Un altro elemento caratterizzante la nostra offerta è di tipo culturale: ci proponiamo ai nostri Clienti come "partner" e non come semplici fornitori. La differenza è sostanziale e tangibile nel nostro servizio di manutenzione evolutiva, che include l'adeguamento della piattaforma a nuovi regolamenti e modelli di business, per i quali il Cliente ci offre la propria consulenza. Con questo approccio l'informatica non è più un ostacolo al cambiamento, ma ne è piuttosto il motore. Il Cliente ha facoltà di realizzare i propri progetti che reputa qualificanti per la propria competitività, offrendoci in compenso una consulenza di grande valore, perché ispirata dalla competenza di chi opera direttamente nel settore finanziario, elevando quindi anche la nostra competitività, che si esprime nell'evoluzione della piattaforma. In un'espressione inflazionata si potrebbe definire "win-win": ma cos'altro può essere?».

Best Vision è una realtà che conta centinaia di collaboratori in tutto il mondo...

«Tra Svizzera, Italia, Austria e altri Paesi contiamo complessivamente più di 200 collaboratori. Si tratta prevalentemente



www.bestvision.holdings
info@bestvision.holdings

Best Vision Group

The Swiss Hub in the
Financial Business Network

Milano
via Torri Bianche, 9
20871 Vimercate (MB)

Bolzano
via del Paese, 31
39010 S.Martino di Passiria (BZ)

Firenze
via della Torretta, 16
50137 Firenze

Roma
via dell'Arancio, 79
00186 Roma

d'ingegneri e di economisti che svolgono un ruolo fondamentale per lo sviluppo delle nostre soluzioni. Lo spirito di squadra è una parola-chiave per Best Vision, un team eterogeneo formato da persone con esperienza consolidata, professionalità, competenza, con la giusta motivazione per raggiungere gli obiettivi più ambiziosi. Il tutto senza dimenticare i principi etici dello sviluppo sostenibile, sia nella crescita personale e sociale, sia nel rispetto delle diversità culturali, linguistiche e di genere, con le quali ci confrontiamo quotidianamente. Viviamo un'epoca di trasformazioni del nostro settore destinate a stravolgere modelli di business un tempo consolidati. La Svizzera, grazie alla propria tradizionale neutralità, nonché alla stabilità politica e del proprio sistema finanziario, ha goduto per anni di una situazione privilegiata, in gran parte costruita sulla stabilità del Franco e sul Segreto Bancario. Il recente superamento del segreto bancario con la trasparenza dei conti bancari ha cambiato completamente l'immagine della Svizzera nel mondo, restituendole una dignità troppo a lungo offuscata dalle black list nelle quali era rilegata.

Personalmente mi compiaccio del nuovo trend e del ruolo che finalmente anche noi potremo esercitare più liberamente nel mercato globale. Da questa convinzione nasce la nostra propensione propositiva verso l'estero, in contrapposizione alla visione di alcuni operatori svizzeri che rimpiangono un passato di chiusura, a discapito delle nuove opportunità in un mondo potenzialmente più trasparente ed etico».

Quando nasce l'attenzione verso l'Italia?

«L'attenzione verso l'Italia risponde a una visione strategica che coltiviamo da anni. La prossimità culturale e linguistica di un grande mercato come l'Italia con il nostro Canton Ticino ci ha sempre affascinato; una decina di anni fa riuscimmo a sviluppare un servizio orientato agli Istituti QI che ebbe, ed ha tutt'ora, un successo importante.

Più recentemente e per ragioni di opportunità abbiamo colto l'occasione di sviluppare la nostra offerta applicativa con la nostra piattaforma gestionale, grazie a un Istituto di Credito specializzato in Private Banking in Alto Adige che ha avuto fiducia e, diciamo pure, un certo coraggio in una scelta controcorrente rispetto all'offerta più tradizionale dei fornitori di software locali. Ne è nata una splendida collaborazione che ha riscosso apprezzamenti anche di Banca d'Italia verso l'Istituto nostro cliente. L'esperienza maturata nello sviluppo di questo progetto pilota ha posto le basi per l'acquisizione da parte del nostro gruppo di una software house altoatesina, Daxtor, che ha sviluppato un prodotto di eccellenza nell'ambito delle reti dei promotori finanziari. L'esperienza e la capacità di questa struttura ci ha permesso di colmare anche altri gap della nostra piattaforma originale rispetto a requisiti specifici della realtà italiana quali, ad esempio, fiscalità e segnalazioni agli organi di sorveglianza. Temi con i quali peraltro ci siamo sempre confrontati ogni qualvolta abbiamo installato la nostra piattaforma in un nuovo paese».

In Italia vi rivolgete principalmente al settore bancario - finanziario?

«Il settore bancario - finanziario, incluse SIM e SGR, rappresenta per noi un asset importante che vorremmo e potremmo certamente sviluppare molto. Dobbiamo però ricordare che siamo attivi anche in altri settori, grazie a diverse acquisizioni negli ultimi due anni. Abbiamo una struttura con sede a Milano specializzata in progetti "custom" che si rivolge principalmente a certi comparti industriali caratterizzati da processi non standardizzati. In questi contesti vantiamo progetti di successo negli ambiti della logistica e trasporti, sociale e sanità, risparmio energetico, manifatturiera. Un'altra realtà informatica molto dinamica, E.D.P. Service con sede a Firenze, si caratterizza quale centro di competenza rilevante in ambito assicurativo, con particolari specializzazioni

nei settori Vita e Previdenza. In questo settore stiamo sviluppando importanti sinergie con le competenze di gestione patrimoniale di Fondi Previdenziali, che sono patrimonio del nostro DNA aziendale. Ultima società italiana partecipata dal nostro gruppo è infine BSH, con sede a Roma, con la quale stiamo sviluppando progetti di ricerca applicati a modelli quantitativi per servizi advisory sofisticati e pricing di strumenti derivati complessi. Temi di ricerca ai quali partecipano attivamente docenti di Università italiane e svizzere, nonché l'Istituto Dalle Molle per l'Intelligenza Artificiale, eccellenza ticinese riconosciuta a livello internazionale».

Esistono valori propri del mercato italiano "esportabili" in Svizzera o in altri paesi?

«Esistono e siamo orgogliosi di esserne testimoni attivi. Un esempio particolarmente rilevante è stato offerto recentemente dalla Voluntary Disclosure italiana, per la quale ci è stata riconosciuta una capacità rara, in Svizzera e all'estero, in tema di attestati fiscali in regime dichiarativo. Abbiamo supportato decine di studi commercialisti e fiscalisti italiani, nonché alcuni istituti di credito, per produrre la documentazione necessaria alla VD per diverse migliaia di contribuenti, con apprezzamento da parte della stessa Agenzia delle Entrate, veicolatori dai professionisti che hanno presentato i nostri rapporti.

L'eccellente ricerca italiana, infine, rappresenta una solida collaborazione che si esprime nella nostra piattaforma integrata».

Questa piattaforma integrata... avrà un nome?

«Certamente. Stiamo coniato un nome nuovo per questa piattaforma che rappresenta le molteplici esperienze che sintetizza, dando anche un senso d'identità a questo connubio italo-svizzero... ma non posso anticiparvi nulla per il momento, salvo il fatto che ne sentirete presto parlare e, spero, positivamente!».