

# Banking, passa da Bari il futuro del multicanale



Auriga ha festeggiato 15 anni d'attività e col suo software fa funzionare 20.000 bancomat in Italia (quasi la metà del totale). Il chief executive Fiore: «Il nostro obiettivo è portare Internet direttamente nell'Atm»

**NICOLA BRILLO**

Se il mondo del credito, nel rapporto con la clientela, si prepara a una rivoluzione, questa rivoluzione, in Italia, parla pugliese. Perché a Bari ha sede Auriga, società nata nella preistoria di Internet, era il 1992, da alcuni giovani usciti dal locale Politecnico. Nel corso degli anni l'azienda è diventata leader nel mercato italiano per applicativi software e soluzioni informatiche flessibili, modulari e sicure per la banca virtuale multicanale. E oggi gestisce, con il suo software, quasi il 50% dei bancomat italiani, ovvero 20.000 sportelli telematici su un totale di 45.000 unità.

Auriga svolge attività di consulenza ed è partner di riferimento per l'It banking ed è in grado di supportare singoli istituti o grandi gruppi nello sviluppo del business. L'azienda vanta oggi un organico di circa un centinaio di dipendenti, tra esperti analisti, programmatori, ingegneri del software e una divisione di ricerca e sviluppo molto ampia, che collabora con l'Università di Bari.

«Gli inizi non sono stati semplici, nei primi Anni 90 di Internet e computer se ne parlava poco e ci guardavano in modo particola-

re - spiega sorridendo a *Finanza & Mercati* Vincenzo Fiore, chief executive della società. - Oggi invece ci scontriamo tutti i giorni con multinazionali del settore,

che in molti casi fanno capo a banche, noi rimaniamo una delle poche realtà a capitale interamente privato». E ne hanno dovuto fare di strada per strappare il primo contratto. A puntare

su Fiore e i suoi colleghi, per prima è stata infatti una banca del credito cooperativo del Trentino, a Pergine Valsugana. Poi a ruota le banche del Sud d'Italia. Nel 2007 il fatturato di Auriga

si è chiuso a otto milioni, e i primi mesi del 2008 segnano una crescita del 30 per cento. Negli ultimi anni i clienti sono aumentati di numero e grandezza, e oggi la società pugliese offre servizi a Intesa Sanpaolo, BancoPosta, Sia-Ssb e all'estero. E proprio quest'oggi, dopo Milano e Roma, si conclude a Terranobile (Bari) un roadshow di Auriga in tre tappe per presentare il futuro delle filiali bancarie, «sempre più votato all'integrazione e alla multicanalità».

«La nostra proposta per il futuro è quella di portare la funzionalità di Internet, ormai conosciuta

da tutti, all'interno di uno sportello bancomat - prosegue Fiore - E sarà possibile quindi pagare bollette e canone Rai, bonifici, abbonamenti ai mezzi pubblici». Il tutto è possibile attraverso l'utilizzo di WinWebServer, la risposta di Auriga alla richiesta pressante delle banche di aumentare la capacità di offerta di servizi al cliente in modalità self-service. «Si sta infatti rivisitando ampiamente il modello di filiale, capace sia di garantire maggiore efficienza e competitività sia di migliorare la customer experience», prosegue il numero uno di Auriga.

Il sistema soddisfa le esigenze dell'area retail delle banche, in quanto rende attive sull'Atm (il bancomat) tutte quelle funzioni dispositive e informative normalmente erogate dallo sportello tradizionale, assicurando nello stesso tempo uno sgravio notevole del carico di lavoro degli operatori destinandoli ad altre attività, magari di tipo consulenziale. E abbattendo, cosa non da poco, il costo per transazione. L'azienda barese vuole così introdurre la possibilità di *cash in* e *cash out* completo dal proprio conto. Il tutto con accredito automatico nel conto. «In alcune zone stiamo già sperimentando i nuovi bancomat, con un'ottima risposta da parte degli utenti».

*brillo@finanzamercati.it*



Vincenzo Fiore

