

IL LEASING TORNA A CRESCERE E LE SOCIETÀ FINANZIARIE SENTONO IL BISOGNO DI ADEGUARE E RINNOVARE I LORO SISTEMI INFORMATIVI PER GESTIRE UN BUSINESS CHE STA GIÀ SUBENDO DEI GRANDI CAMBIAMENTI. UNA TRASFORMAZIONE TECNOLOGICA CHE LISCOR, SOCIETÀ DI LUTECH, SOSTIENE ATTRAVERSO SOLUZIONI INNOVATIVE

# La tecnologia per il *leasing* che cambia

I sistemi informativi possono fare la differenza nell'innovazione di un business che cresce: il leasing. «Con la ripresa dell'economia, che ha favorito la ripartenza degli investimenti, nel 2017 si è assistito finalmente a un incremento dello stipulato leasing, anche grazie a una serie di interventi di agevolazione e incentivazione – premette Andrea Villa Luraschi, CEO di LISCOR, Vertical Software Vendor che opera nel settore dei Financial Services, in Italia e all'estero. La nostra azienda fornisce alle società finanziarie piattaforme software end-to-end per la gestione del ciclo di vita dei contratti e la ripartenza del mercato del leasing è stata avvertita anche sulla base delle continue richieste di implementazione dei nostri sistemi che le società finanziarie ci hanno formulato nell'ultimo anno. Per lo più, ci hanno manifestato l'esigenza di adeguare, se non addirittura di sostituire, i loro sistemi informativi per renderli più

coerenti alle esigenze del mercato, utilizzando nuove soluzioni tecnologiche come driver di innovazione del business».

## Leasing per semplificare la gestione dei beni

Tra i trend principali che LISCOR ha colto c'è l'esigenza di vedere il leasing non solo come forma di finanziamento, ma anche come soluzione di semplificazione per la gestione dei beni. «Alla classica formula del leasing finanziario si sta affiancando quella del leasing operativo, che prevede una forte componente di servizi legati ai beni, quali l'assicurazione per danni e furti, il rinnovo tecnologico programmato, la pianificazione degli interventi di manutenzione – chiarisce Villa Luraschi. Questa tipologia di contratti, ampiamente diffusa nei Paesi anglosassoni, presenta fra l'altro il vantaggio di non essere sottoposta alle regole in capo agli Intermediari Finanziari, in considerazione del fatto che

la componente commerciale prevale su quella finanziaria».

## Nuovo modello di business

Inoltre, cresce il modello di business di tipo Vendor Finance, basato su un network di dealer convenzionati con la società finanziaria. «Il fattore critico di successo consiste nella fidelizzazione dei punti di vendita, realizzabile non soltanto facendo leva sulle condizioni economiche di intermediazione applicate, ma anche e soprattutto sul livello di servizio che la società riesce a garantire ai propri dealer – precisa Villa Luraschi. Il supporto avviene tramite strumenti altamente evoluti, non solo per il ciclo at-



Andrea Villa Luraschi, CEO di LISCOR

tivo legato alla vendita della loro merce, ma anche per il loro ciclo passivo di approvvigionamento e gestione del magazzino».

### Oltre il leasing e verso il B2C

È innegabile, inoltre, una progressiva interconnessione di prodotti finanziari diversi. «È naturale che una società finanziaria sia in grado di offrire ai propri prospect soluzioni alternative che vanno dal leasing al renting fino a diverse tipologie personalizzabili di loans – assicura Villa Luraschi. In questo senso, si assiste a una minore specializzazione di prodotto, a beneficio di un ampliamento della gamma di servizi finanziari da proporre alla clientela». E poi, crescono i volumi degli small ticket. «C'è una maggiore attenzione verso soluzioni contrattuali standard di taglio più piccolo da parte delle società finanziarie – commenta Villa Luraschi –, quasi a voler traghettare il leasing dal mercato esclusivo del B2B a quello del B2C».

### La tecnologia per il business

A queste tendenze di mercato LISCOR risponde attraverso continue evoluzioni funzionali delle proprie piattaforme software, ma anche sfruttando le nuove tecnologie. «La nostra piattaforma FORWARD3000, web 2.0 responsive, platform independent, sviluppata secondo una logica SOA - a servizi, con motore integrato di process management, presenta delle caratteristiche uniche – spiega Villa Luraschi. Dal punto di vista funzionale, è multi-Prodotto e multi-Company. Questo significa

che con una singola installazione è possibile gestire servizi finanziari differenti, erogabili sia da una singola società sia da Legal Entities autonome. Questo consente l'adozione di procedure e di standard operativi univoci anche a fronte di business diversi. Inoltre, grazie alla logica "a processi", ogni utente dispone di una propria scrivania elettronica, e le diverse fasi e attività di lavorazione dei contratti possono essere standardizzati, monitorati e armonizzati. Infine, sono inclusi tutti i processi di gestione del ciclo di vita dei contratti, da quelli commerciali e di origination fino alle attività di back office e di estinzione, consentendo di decentrare alla rete commerciale anche funzioni tradizionalmente gestite in sede».

### Social, mobile e anche integrabile con i big data

Dal punto di vista tecnico, la piattaforma è stata realizzata seguendo il paradigma "Nexus of Forces", «che prevede la convergenza verso architetture applicative social, mobile, analytics (big data) e cloud – continua Villa Luraschi. La realizzazione di una Client Community, anche attraverso sistemi di chat, o l'attivazione di una Virtual Academy a supporto degli utilizzatori della piattaforma, sono opportunità che derivano dalla dimensione social di FORWARD3000. La tecnologia multi-device responsive, a sua volta, favorisce la massima interazione e collaborazione fra i diversi operatori coinvolti nella gestione del ciclo di vita dei contratti. L'integrabilità con strumenti di Big Data Analytics permette

una migliore profilazione delle filiere e la condivisione in tempo reale dei dati».

### Già pronti al cloud

Inoltre, la piattaforma è cloud ready. «Le società si dotano quindi di infrastrutture tecnologiche scalabili e flessibili, trasformando la natura della spesa IT da Capex a Opex – sottolinea Villa Luraschi. Infine, è stata introdotta la firma digitale e l'integrazione con sistemi di Electronic Data Management, per rendere più fluidi ed efficienti i flussi di lavoro».

### Il futuro nella blockchain

Tra le nuove tecnologie allo studio, c'è anche la blockchain. «LISCOR è impegnata in attività di Ricerca & Sviluppo per cogliere stimoli nuovi e valutare opportunità future, come quelle derivanti dal blockchain - un registro pubblico e immutabile nel tempo delle transazioni e dei documenti scambiati fra i diversi attori della filiera dei servizi finanziari - e dall'Internet of Things - per agevolare il monitoraggio dei beni in leasing garantendone la visibilità e riducendo i rischi di frode – conclude Villa Luraschi. Il fatto che LISCOR sia membro di un Gruppo IT come LUTECH le consente, infine, di proporre alle società finanziarie un'ampia gamma di soluzioni applicative e di servizi, dal factoring ai sistemi elettronici di pagamento, dalla cyber security al private cloud infrastructure, dall'Application Management al Business Process Outsourcing».

G.C.