



Allevo

Colectie de articole

2006 - 2014



Contents

Transformarea competitiva a operatiunilor financiare corporatie-banca	5
Frica si lacomia	7
Securitatea tranzactiilor financiare in relatia banca - client corporatist	8
Noi conditii economice, noi temeri, noi solutii.....	12
Provocari si solutii BIS vs BASEL II	13
COmpetitia COmpetentelor	17
Noua versiune a produsului FMA (Financial Messaging Availability) ajuta institutiile financiare sa atinga nivelul maxim de pregatire pentru a face fata unor dezastre.....	19
Recuperarea din dezastru si factorul uman	22
Solutie BIS de Finantare a Comertului.....	25
Sisteme expert	28
Canicula mare	30
Business Information Systems (BIS)	32
Acum suntem pe creasta valului!	33
BIS FMA V2 - O solutie completa pentru lupta contra dezastrelor	37
Esfera – plus valoare pentru managementul proceselor	41
BIS SEPA Catalizarea succesului.....	45
SIBOS 2008 – un regal mondial onorat și de România.....	48
SIBOS 2008 - Viena	50
Conformitate SEPA	54
pentru trezoreriile corporatiilor si pentru banci	54
prin solutia Business Information Systems	54
Interviu cu Sorin Guiman	56
Platitori, informati-va!.....	61
Spre integrarea... financiara	63
Romanian State Treasury Electronic Payment System (RoSTEPS)	65
BIS, singurul expozant din România la Sibos 2009 Hong-Kong.....	67
Sibos 2009, UN REGAL PE TĂRÂM ASIATIC.....	68
Stimulent pentru relatia Corporatie – Banca	71
Menaj a trois – secretul succesului pentru cei care au indrazneala sa incerce (1/3)	74
Menaj a trois – secretul succesului pentru cei care au indrazneala sa incerce (2/3)	76
Romaniei i-a disparut rostul?	79

Menaj a trois – secretul succesului pentru cei care au indrazneala sa incerce (3/3)	81
Ensuring proper stakeholders’ involvement in the SEPA project is providing each with appropriate solutions	83
Radiografia unui eveniment reusit	84
Upgrade-urile SWIFT si intelepciunea populara.....	86
Working together for SEPA success	87
Business Information Systems – tot mai convingător la SIBOS	89
Femei in tehnologie	91
About changes	95
Allevo traieste mândria si importanta propriei realizari	96
Making payments pay.....	99
In practice Allevo: Musoni.....	102
Allevo a dus România la SIBOS 2011	103
Allevo solutions for individuals and corporations.....	107
Allevo Open Source Financial Transactions Processing Platform.....	109
Allevo despre... Partajarea valorilor	110
Allevo despre... Partajarea valorilor	112
ALLEVO – Indrazneala de a revolutiona.....	114
procesarea tranzactiilor financiare,	114
portand-o in open source.....	114
Allevo despre... Partajarea valorilor	116
Statul trebuie să sprijine expansiunea regională a companiilor românești	118
Allevo realizes value of open source	122
Innovation in payments.....	122
Allevo despre... Finantarea cercetarii	128
Allevo despre... Inca o prezenta de succes la Sibos	129
Allevo despre... Proiectul open-source - FinTP - la Sibos	131
Schimbarea culturii organizatiionale... printr-un maraton de programare	132
Allevo despre... Corporate Rebels	134
Allevo despre... Acceptati provocarea noastra ?!.....	136
Allevo despre... SEPA – plăți fără frontiere.....	137
Allevo despre... Festivalul portilor deschise	138
Allevo despre... Inovare pe generatii	140
Allevo despre... Ghidul de supraviețuire	142

Allevo despre... Servicii financiare pentru toata lumea.....	143
Allevo despre... Saltul in open source.....	145
Allevo despre... Comunitatea Finkers United la început de drum.....	146
Corina Mihalache este noul CEO Allevo	148
Corina Mihalache, „nemțoaica” de la Allevo.....	149
Interviu cu Corina Mihalache, CEO, Allevo	152
Allevo – 15 ani de rezistență și determinare	155
Allevo despre... Saltul in open source II.....	155
Allevo despre... SEPA, la noi si in Eurozone.....	157
Allevo despre... Reglementarile SEPA si cum afecteaza ele jucatorii din piata	159
Solutions to Process Financial Transactions.....	161
Allevo despre... Zona (de Plati) Euro - un pas mai aproape!!!.....	163
Financial transactions processing application code published in open source space.....	165
Allevo despre... Nopti albe la EBAday	166
BOOST - Banking On Open Source Technology	168
Allevo despre... SEPA si relatia Corporatie-Banca	170
De ce au nevoie companiile de specilisti in securitate informatica?	172
Allevo despre... “Payments for everyone” – tehnologii moderne	173
Allevo’s Corina Milhalache explains why the company will be attending the annual financial services event	175
BOOST – Un impuls pentru institutiile financiare	176
Allevo despre... Radiografie Sibos 2014, evenimentul fanion al industriei financiare	177
Allevo despre... FINkers United – comunitate open source in FinTech	181
Allevo – oferă comunității open source una dintre cele mai importante aplicații financiar-bancare	182
Politici pe termen lung	185
Allevo brand romanesc.....	188
Trei sferturi din populatia Romaniei pot avea acces la servicii financiare.....	191
Allevo despre... Un domeniu dinamic – Evoluții în open-source.....	193

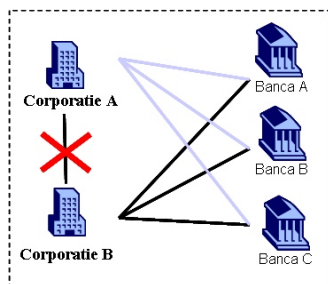
Transformarea competitiva a operatiunilor financiare corporatie-banca

Top 100 eFinance, Octombrie 2006

În condițiile existenței unei competiții tot mai acerbe între bănci și sub presiunea reglementărilor specifice de prudențialitate operațională (impuse de recomandările Basel II), au apărut elemente noi în relația dintre bănci și clienții lor corporatisti. Pe de o parte, există o tendință a standardizării tranzacțiilor financiare efectuate de clienții corporatisti ai băncilor. Pe de altă parte, băncile tind să extindă în relația cu clienții corporatisti măsurile de prudențialitate. Pentru a obține condițiile cele mai bune de finanțare a propriilor operațiuni sau pentru a obține cea mai bună remunerare a propriilor resurse financiare, clienții corporatisti vor trebui să demonstreze băncii conformitatea cu reglementările în administrare, management corporatist și controlul activității, așa cum sunt acestea reflectate în Documentul Sarbanes-Oxley din 2002 (SOX).

Contextul de mai sus tinde să transforme profund relația corporatie-banca, dar le oferă totodată ambilor jucători șansa să stabilească un parteneriat care să le garanteze un avantaj competitiv în industriile în care activează. Șansa nu se poate însă materializa decât prin utilizarea unor produse și servicii financiare inovatoare, adaptate profilului fiecărui client și, în același timp, conforme unor standarde și practici reglementate global.

În acest sens, BIS propune atât corporațiilor importante, de vocație națională, regională sau internațională, cât și instituțiilor financiar-bancare românești, proiectul reformării portofoliului de servicii și produse destinate clienților corporatisti, prin utilizarea serviciilor asigurate de SWIFT, o entitate globală care asigură infrastructura, serviciile, tehnologia și standardul de interoperare. În data de 14 iunie 2006, acționariatul SWIFT a votat, cu o majoritate covârșitoare (98,6%), extinderea profilului participanților la serviciile SWIFTNet prin acceptarea conectării clienților corporatisti ai băncilor prin intermediul unor grupuri închise de utilizatori, administrate de SWIFT (Closed User Group - CUG).

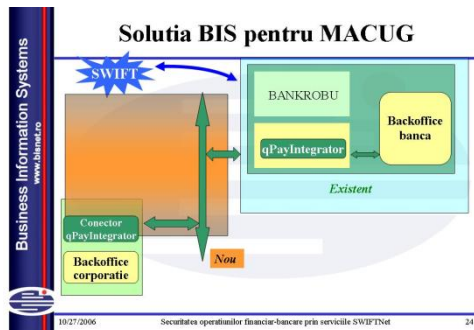


Această decizie este în egală măsură o oportunitate de dezvoltare a operațiilor instituțiilor bancare, dar și o provocare, prin potențiala migrare a corporațiilor către acele bănci care - prin infrastructura și servicii - pot îmbunătăți performanța financiară și comercială a clientului corporatist.

Prin CUG, SWIFT face posibilă construirea unui mediu B2B (business to business) care elimină riscurile legate de autenticitatea tranzacțiilor sau/si a partilor implicate. CUG asigură securitatea, integritatea și opozabilitatea tranzacțiilor, facilitând totodată un grad ridicat de automatizare a prelucrării acestora. O implicație deloc de neglijată, atât pentru banca, cât și pentru clienții săi corporatisti, este reducerea semnificativă a costurilor de operare. Clienții corporatisti vor putea, prin intermediul CUG, să beneficieze de un nivel optim și măsurabil al serviciilor financiare prestate de banca.

Prin expertiza pe care a dezvoltat-o în domeniul sistemelor de plăți bazate pe tehnologie SWIFT, prin portofoliul de produse software ale caror performanțe și siguranță în exploatare au fost validate de piață, BIS este în măsură să propună și să asiste atât instituțiile bancare,

cat si clientii corporatisti ai acestora, in vederea modelarii serviciilor bancare si implementarii proceselor corespunzatoare. Strategia BIS este de a se adresa în premiera clientilor corporatisti ai bancilor cu o propunere de implementare a arhitecturii CUG printr-un parteneriat tripartit (BIS - banca - corporatie). BIS asigura în acest proiect:



- asistenta profesionala prestata de analistii de afaceri si de consultantii sai, cu o experienta bancara deosebita, scolarizati si certificati pe multiple componente ale SWIFT;
- solutia de realizare a mediului de integrare virtuala a sistemelor de back-office ale bancii si ale clientilor corporatisti.

Proiectul propus de BIS, privind reformarea operatiunilor bancare pentru clientii corporatisti importanti, este in linie cu tendintele de transformare a industriei bancare globale si aduce in analiza bancilor care opereaza in Romania posibilitatea dezvoltarii afacerii bazate pe idei, inovare si competente disponibile in plan local.

Business Information Systems (BIS) este o societate comerciala experta în plati inter, intra si extra bancare. BIS ofera clientilor sai solutii în timp real (proiectate pentru a asigura rezilienta nativa) pentru optimizarea transferurilor de fonduri, managementul lichiditatii, reconcilierea operatiunilor, investigarea si solutionarea exceptiilor si prevenirea operatiunilor frauduloase. BIS este unicul SWIFT Service Provider acreditat în regiune, care are totodata un portofoliu consistent de solutii software originale, înregistrate de SWIFT. Solutiile promovate de BIS sunt conforme standardelor SWIFT privind mesageria financiar-bancara si a celor privind solutiile bazate pe arhitectura globala SWIFTNet.



Frica si Iacomia

eFinance, Noiembrie 2006

In acest an conferinta Sibos, organizata de SWIFT, a avut loc la Sydney, zona puternic conectata comercial spatiului asiatic, focar al revolutionarei transformari economice si de repositionare a centrelor de influenta globale, incluzand si industria financiar bancara. Acest articol abordeaza, intr-o pagina de 4.800 de semne tipografice, principala tematica retinuta de delegatia BIS participante la Sibos 2006.

Romania, cotata in conferinta cu un loc in top 10 privind ritmul de crestere economica, top dominat de zona BRIC+, urmeaza sa se integreze in UE, in conditiile in care aceasta regiune este marcata de impactul negativ al cresterii economice modeste si al recesiunii demografice.

Competitivitatea si profitabilitatea afacerilor este calea unica de existenta si dezvoltare, in conditiile in care distantele geografice sunt comprimate de permanentul progres tehnologic. Comentariul nostru este ca, orice industrie a carei vocatie poarta amprenta culturii nationale, se poate pozitiona competitiv economic in spatiul global, prin excelenta in afacere si prin asumarea unui rol marcant in zonele noi de oportunitate.

Sibos 2006 a fost marcat de deschiderea strategica a serviciului SWIFT pentru corporatii prin SCORE (Standardised Corporate Environment). Aceasta decizie este o schimbare profunda a arhitecturii gloabale si regionale de afaceri: afacerile electronice devin opozabile, partile sunt autentificate, schimburile de date au asigurata confidentialitatea, integritatea si securitatea, se creeaza premisele ca, intr-un orizont scurt de timp, baza contractuala si in general documentara a actelor de comert sa fie formalizata si structurata astfel incat sa transgreseze 'feudele' culturale sau economice.

Prin SCORE bancile vor putea asigura clientilor corporatisti servicii de management al lichiditatii, de trezorerie, de gestiunea si investigarea exceptiilor, de finantarea comertului si de asset management.

Aceasta transformare raspunde presiunilor competitive ale economiei globale care a inlocuit paradigma conservarii activelor existente si a imbunatatirii functionale prin adaugare de noi componente, cu reproiectarea sistemelor si infrastructurilor de afaceri, focalizat pe procese interoperabile, pe eficienta in executie si control al acestora. Astfel Sylvia Steinmann, Swiss Re, a impartasit experienta procesului de reforma profunda prin care a trecut corporatia, in contextul impactului important al 911 asupra afacerilor si a resurselor disponibile. Swiss Re a inlocuit integral infrastructura legata, regandind noul sistem pentru a raspunde nevoii de implementare eficienta a proceselor actuale de afaceri, si pentru a asigura scalabilitatea si rezilianta acestora. Aceasta transformare a inclus si reconsiderarea bancilor partenere, restrangand relatia la acele banci capabile sa asigure operatiunile de custodie si de plati, interoperabile direct cu sistemele asiguratorului. De pe pozitia liderului unui proiect de succes, Sylvia Steinmann a lansat o provocare furnizorilor de solutii si servicii destinate pietei financiare, indemnand asistenta sa rejecteze orice propunere de rezolvare a problemelor prin reducerea acestora la o abordare tehnologica si de optimizare a costurilor, pledand pentru abordarea transformarii proceselor in context sistemic si de crestere a profitabilitatii.

In conferinta s-a comentat si baza motivationala care favorizeaza abordarea proiectelor de transformare in conservatoarea industrie bancara: frica si lacomia.

Frica este personificata de nevoia conformitatii cu reglementarile institutiilor supervizoare globale, regionale si locale, nevoia prevenirii unor evenimente de risc provocate de factori sistemici, naturali, umani, inclusiv legati de terorism economic. Comentariul nostru este ca pentru sistemul bancar romanesc un factor care sa alimenteze frica poate fi integrarea UE. Frica este in general favorizanta pentru proiecte care genereaza redundante in procesarea datelor, stocarea informatiilor, transferul datelor si informatiilor. Prin initiativa SCORE, bancile doresc sa limiteze dezintermedierea prin eficientizarea serviciului asigurat corporatiilor si prin flexibila adaptare a pachetului de produse si servicii la profilul operatiunilor acestora. Comentariul nostru este ca bancile din spatiul UE care implementeaza servicii gazduite SCORE, ar putea ameninta serios portofoliul de clienti corporatisti ai bancilor romanesti.

Lacomia este alimentata de dorinta de multiplicare a profitului reducand cheltuielile. Aceasta poate insemna dezvoltarea intensiva a operatiunilor pe piata captiva, dincolo de profilul actual, dar si posibilitatea largirii pietei, cu investitii minime. SCORE, prin caracteristicile sale, este un factor care favorizeaza atat extinderea afacerilor banca-corporatie, cat si replicarea cu minime adaptari a serviciului pentru noi clienti corporatisti. Comentariul nostru este ca prin prisma lacomiei, integrarea UE poate fi privita ca o imensa oportunitate pentru bancile romanesti, pentru extinderea unor servicii competitive pentru corporatii din mult mai bogata zona UE!

Acestea au fost cele mai importante impresii colectate de noi, intr-o conferinta care a abordat un context mult mai larg, care a adresat pe fond factorii importanti de transformare in zilele noastre: sistemele de plati, infrastructurile pietei de capital, pietele emergente (motiv pentru care am inclus in articol paralela cu situatia pietei noastre, asa cum o percepem) si afacerile banca-corporatie. Problemele abordate s-au plasat in zona interoperabilitatii, standardizarii mesajelor financiare, a practicilor de afaceri, a referintelor unice de identificare a partilor, a confirmarii tranzactiilor, si a imbunatatirii managementului riscului de operare, teme asupra carora vom reveni daca se va considera ca sunt de interes.

Securitatea tranzactiilor financiare in relatia banca - client corporatist

eFinance, Noiembrie 2006

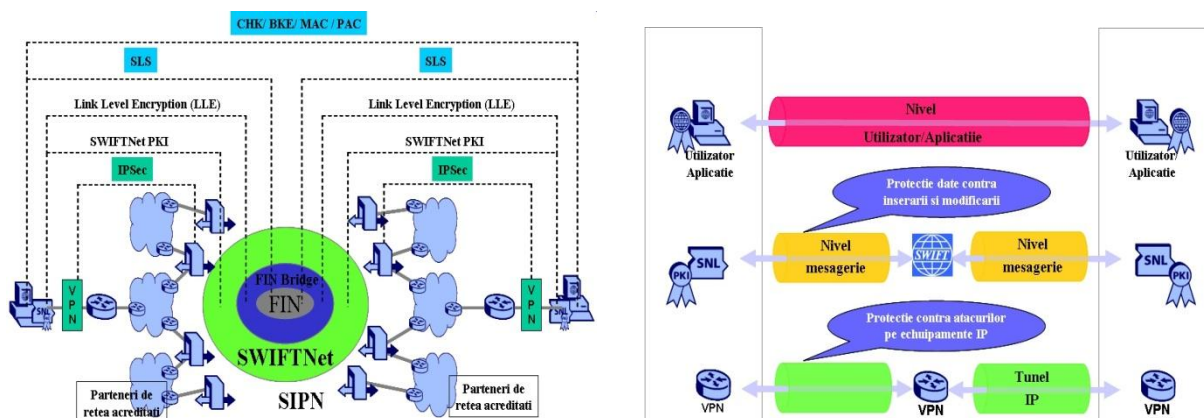
Indiferent daca lucrați într-o instituție financiară (banca, societate de asigurări, leasing, brokeraj, etc.) sau în departamentul financiar (trezoreria) al unei corporații, în centrul activității sta schimbul de date, rapoarte, instrucțiuni, într-un cuvânt tranzacții financiare, cu parteneri multipli.

Din punct de vedere topologic se disting tranzacții tip *many-to-many* (în cazul schimburilor bilaterale sau în cadrul unui grup de utilizatori) sau *many-to-one* (în cazul infrastructurilor de piață, ca de exemplu sistemul electronic de plăți - SEP - din România, cu subsistemul ReGIS

pentru platile de mare valoare sau urgente, sau subsistemul SENT pentru plati mica valoare). In oricare caz, un sistem de mesagerie a tranzactiilor financiare trebuie sa asigure un minim de caracteristici: acces restrictionat, posibilitatea de lucru in grupuri de utilizatori, autentificarea partenerilor si a datelor, validarea sintactica si semantica a mesajelor, transferul elementelor unice de identificare a partilor si a tranzactiilor, rutarea mesajelor, precum si confidentialitatea lor. Totodata, conform *Information Security Governance*, document emis de *IT Governance Institute*, se poate considera ca informatia este securizata daca indeplineste simultan cerintele de confidentialitate, integritate, disponibilitate, autenticitate si non-repudiere.

SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication), prin infrastructura sa SWIFTNet, constituie probabil cel mai cunoscut exemplu de sistem global de mesagerie financiara. Creat in 1973 ca o cooperativa de 239 banci in scopul declarat de a 'automatiza telexul', SWIFT cuprinde in prezent 7600 institutii financiare din 200 tari, iar prin retea sa se transmit peste 10.000.000 mesaje/zi, cu max. 20 secunde timp de tranzit per mesaj.

Evident, un sistem de o asemenea anvergura dispune de un mecanism sofisticat de asigurare a securitatii tranzactiilor, structurat pe mai multe nivele (vezi figura):



I) *Nivelul retea*: aici se plaseaza canalele *IPsec* care securizeaza comunicatia prin protocol IP de la echipamentele de tip VPN box, instalate in locatia utilizatorului SWIFT, pana la punctul specific de acces al retelei SWIFT - *Secure IP Network (SIPN)*. Echipamentele VPN box sunt la randul lor autentificate, iar transmiterea informatiilor (in ambele sensuri) se face sub forma incriptata. Avand in vedere faptul ca, pentru asigurarea comunicatiei intre propria locatie si retea SIPN, utilizatorul SWIFT trebuie sa isi instaleze pe sistemul local software-ul specific de comunicatie numit *SWIFTNet Link (SNL)*, pe alt nivel de securitate se situeaza sistemul *SWIFTNet PKI* prin care, cu ajutorul unor certificate digitale obtinute de la SWIFT in timpul procesului de instalare a software-ului SNL, se asigura identificarea si autentificarea utilizatorului SWIFT, la nivel SNL.

II) *Nivelul mesaj* asigura incriptarea - prin procedeul *Link Level Encryption (LLE)* - datelor transmise, prin mediu securizat, intre sistemul utilizatorului SWIFT, pe care este instalat software-ul SNL si unul dintre Centrele de Operare SWIFT.

III) *Nivelul aplicatie* se refera la procedura standard implementata de catre SWIFT, prin care un utilizator SWIFT isi poate conecta sistemul local la SIPN; se disting alte doua sub-nivele de securitate:

- asigurarea identificării și autentificării atât a persoanei care execută comenzile de conectare la rețeaua SWIFT prin procedura *Secure Login/Select (SLS)*, cât și a utilizatorului SWIFT al cărui sistem se conectează, prin intermediul unor cartele magnetice protejate de un PIN;
- asigurarea identificării și autentificării utilizatorului SWIFT care transmite mesaje prin rețeaua SIPN, pe baza unui certificat digital de tip *FIN User* obținut de la SWIFT; de asemenea, obținerea unui certificat de tip "FIN User" se face pe baza unui alt certificat digital de tip *Security Officer*, obținut de la SWIFT;

Tot aici, la nivelul fiecărui mesaj care se transmite în rețeaua SIPN, există elemente de securitate suplimentare constând din:

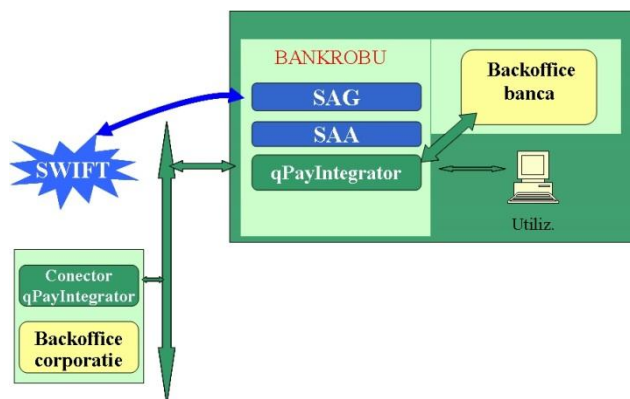
- calcularea unei sume de control, *Checksum (CHK)*, pe baza textului mesajului
- schimbarea între utilizatorii SWIFT a unor chei SWIFT de autentificare, prin utilizarea procedurii numite *Bilateral Key Exchange (BKE)*
- calcularea unui cod de autentificare, *Message Authentication Codes (MAC)*, pe baza textului mesajului și a cheii SWIFT de autentificare schimbată în prealabil între doi utilizatori SWIFT
- calcularea altui cod de autentificare, *Proprietary Authentication Codes (PAC)*, pe baza unor elemente semnificative din textul mesajului și a cheii SWIFT de autentificare schimbată între un utilizator SWIFT și o instituție centrală (ex. care administrează un Sistem Național de Plăți).

Firma Business Information Systems (BIS) deține, în relația cu SWIFT, un statut unic în regiunea CEMA, acela de fi atât *SWIFT Service Partner* cât și *SWIFT Registered Vendor*, cu un nucleu de specialiști certificați pe componentele tehnologice SWIFT și în curs de certificare pe toate soluțiile SWIFT de plăți, tranzacții cu titluri și business corporatist, pentru echipa sa de consultanți de business. În plus, BIS dispune de o bază relevantă de clienți pentru sisteme de plăți, bazată pe produsele sale (ex. *qPayIntegrator* găzduiește aprox. 80% din volumul și valoarea tranzacțiilor).

În condițiile unei transformări profunde a pieței financiare globale, BIS dorește să iasă în întâmpinarea clienților corporatiști ai băncilor. Datorită hipercompetiției între bănci și sub presiunea reglementărilor din zona riscului operațional (impuse de recomandările Basel II) pe de o parte, dar și ca urmare a reglementărilor specifice de prudențialitate în administrare, management corporatist și controlul activității, așa cum sunt acestea reflectate în Documentul Sarbanes-Oxley din 2002 (SOX) pe de altă parte, au apărut elemente noi în relația dintre bănci și clienții lor corporatiști: există tendința de a *standardiza tranzacțiile financiare* efectuate de clienții corporatiști ai băncilor; în același timp băncile tind să asigure o *adecvare a costurilor* la expunerea percepută de bancă în relația cu clientul.

Acest context tinde să transforme profund relația corporație - bancă, dar oferă totodată ambilor jucători șansa să stabilească un parteneriat care să-i diferentieze competitiv în industriile în care activează. Șansa nu se poate însă materializa decât prin utilizarea unor produse și servicii financiare inovatoare, adaptate profilului fiecărui client și, în același timp, conforme unor standarde și practici reglementate global. Ne referim aici în primul rând la o arhitectură deosebit de inovatoare numită *Member Administered Closed User Group (MACUG)* - vezi figura).

Prin MACUG, SWIFT face posibila construirea unui mediu B2B (business to business) care elimina riscurile legate de autenticitatea tranzactiilor sau partilor implicate. MACUG asigura securitatea, integritatea si opozabilitatea tranzactiilor, facilitand un grad ridicat de automatizare a prelucrarii tranzactiilor (STP). O implicatie deloc de neglijat atat pentru banca cat si pentru clientii sai corporatisti este reducerea semnificativa a costurilor de operare. Clientii corporatisti vor putea, prin MACUG, sa beneficieze de un nivel optim si masurabil al serviciilor financiare prestate de banca.



Solutia BIS pentru MACUG este aceea de a 'uni' componenta de backoffice a unei banci cu aceea a trezoreriei unei corporatii, oferind astfel corporatiei respective servicii financiare de valoare adaugata, in timp real. Concret, propunem folosirea solutiei BIS *qPayIntegrator*, un broker de plati in timp real ce asigura conectori atat cu aplicatiile SWIFT cat si cu alte aplicatii si/sau conectori tehnologici (baze de date, fisier, text, etc.), precum si rezilienta incorporata a tranzactiilor prin modulul *FMA_qpi*, pentru a conecta mediul integrator din banca la sistemul de gestiune (ERP) al corporatiei. Ca servicii oferite corporatiilor, avand in vedere ca la fiecare miliard de dolari tranzactii comerciale se cheltuie 27 milioane pentru reconcilierea acestora, BIS propune intr-o prima faza *ReconS*, solutia sa de reconciliere a platilor cu incasarile.

Se obtine astfel un *mediu controlat si securizat*, cu avantaje semnificative atat pentru banci (noi oportunitati de propuneri de business pentru corporatii, transformarea departamentului SWIFT dintr-un centru de cost intr-un centru de profit, reconciliere si investigatii simplificate si posibilitatea de facilitare a raportarii intra-day, bazata pe datele acumulate in timpul tranzactionarii), cat si pentru corporatii (initiere de plata configurabila automatic/manual, bazat pe facturile primite, cu securitatea aferenta, reconcilierea automata a facturilor emise/receptionate, cu extrasele de cont ale bancii, raportarea in timp real a lichiditatii, managementul lichiditatii)

Intr-un proiect MACUG, BIS pune la dispozitie expertiza sa in operatii si solutii SWIFT si in sisteme de plati, dar si o infrastructura competitiva de prototip disponibila, analiza fluxurilor de business, modelarea formala de business (UML), dezvoltarea solutiei software specifice, acces la test-bed SWIFT (evita transformarea bancii si corporatiilor in cobai), proiect management, implementare si suport.

Proiectul propus de BIS, privind reformarea operatiunilor bancare pentru clientii corporatisti importanti, este in linie cu tendintele de transformare a industriei bancare globale si aduce, in analiza bancilor care opereaza in Romania, posibilitatea dezvoltarii afacerii bazate pe idei, inovare si competente disponibile in plan local.

Noi conditii economice, noi temeri, noi solutii

Market Watch, Noiembrie 2006

In acest an conferinta Sibos, organizata de SWIFT, a avut loc intr-un oras mult mai apropiat de spatiul asiatic, focar al cresterii economice in ultima decada, exemplificata de media cresterii PIB de 8% in ultimii 10 ani. Ce pot sa faca bancile pentru a participa la acest tort a fost unul din subiectele fierbinti ale conferintei.

Evolutia economica (slaba in tarile vestice, puternica in tarile asiatice, in special China si India) legata de evolutia demografia (negativa in tarile vestice, pozitiva in tarile asiatice) schimba regulile jocului economic mondial. Se pare ca nu mai este atat de indepartat timpul in care atat consumul cat si productia vor fi concentrate in Asia.

Aceasta situatie genereaza noi temeri pentru companiile (inclusiv banci) care nu opereaza si pe aceasta piata. Temerile nu fac decat sa ascuta cutitele care vor taia atat in costurile proprii cat si in cota de piata ocupata de competitori.

O tematica importanta a actualului SIBOS a fost constituita din prezentarea evolutiei solutiilor SWIFT dedicate, in fapt, modernizarii business-ului sistemelor de plati, solutii aflate in diverse etape de maturitate, de la proiectarea primei versiuni pana la lansarea versiunii numarul 2 si trecand prin proiect pilot, "early adopters", etc.

SWIFT a lansat solutii care adreseaza:

- prelucrarile manuale dintr-o banca implementand STP-ul in cadrul bancii sau in cadrul unui grup de banci ca de exemplu exceptii & investigatii sau cash reporting, solutii care conduc la optimizarea business-ului de baza sau a tratarii exceptiilor;
- piata titlurilor: SWIFTNet Funds sau FIX;
- pietele conexe bancilor destinate atragerii unor jucatori din pietele noi: Trade Service Utility sau solutii dedicate corporatiilor (financiare, manufacturiere sau comert);
- solutii strict tehnologice (bulk payments).

Pentru a sustine o aceasta expansiune, aflata in faza initiala, este nevoie de un cadru mai larg celui al solutiilor tehnice. Poate de aceea un cuvant de ordine a fost "colaborarea"; concentrarea tuturor fortelor si competentelor pe ceea ce-i uneste nu pe ceea ce-i desparte; rezolvarea in primul rand a problemelor asupra carora exista o viziune comuna si o solutie comuna. In plus asa se creaza un cadru in care se dialogheaza si nu se monologheaza, o metodologie comuna de abordare a problemelor, metodologie care da rezultate .

Pentru a se putea comunica in mod consistent trebuie stabilita care este limba comun vorbita. Nu numai ca nu a lipsit nici in acest an forumul de Standarde dar a fost mai viu ca niciodata . Si mai eficient din moment ce s-a vorbit despre proaspatul lansat UNIFI si metodele de adoptare mai rapida. NU s-a pus problema DACA sa se adopte, ci cum poate fi facuta implementarea OPTIMA si RAPIDA.

Sibos 2006 a fost marcat de deschiderea strategica a serviciului SWIFT pentru corporatii prin SCORE (Standardised Corporate Environment) Aceasta noua metoda de conectare a corporatiilor la SWIFT difera principial de cea veche (MACUG) prin faptul ca acum corporatiile nu mai trebuie "grupate" pentru a li se permite conectarea la reseaua SWIFT ci sunt privite deci tratate individual, fara nici o legatura cu o banca care urmeaza sa

administreze conexiunea lor. Poate ca in viitor vor fi implicate si in procesul de decizie (dupa cum clameaza unele corporatii) si nu numai in procesul consultativ.

SCORE marcheaza o schimbare profunda a arhitecturii gloabale si regionale de afaceri: afacerile electronice devin opozabile, partile sunt autentificate, schimburile de date au asigurata confidentialitatea, integritatea si securitatea, se creeaza premisele ca, intr-un orizont scurt de timp, baza contractuala si in general documentara a actelor de comert sa fie formalizata si structurata astfel incat intreg ciclul economic sa se poate desfasura ectronic in acest mediu trans-orice (national, regional, cultural, lingvistic).

Prin SCORE bancile vor putea asigura clientilor corporatisti servicii de management al lichiditatii, de trezorerie, de gestiunea si investigarea exceptiilor, de finantarea comertului si de asset management.

Aceasta transformare raspunde noilor presiuni competitive ale economiei globale prin inlocuirea unei atitudini reactive gen "pastreaza si imbunatateste" printr-una proactiva gen schimba (infrastructura) nu numai penru a o imbunatatii functional ci, in principal, pentru a putea adauga noi componente pentru a putea genera noi servicii catre clienti (corporatisti). Initiator al acestui proces de transofrmare a fost SWIFT, prin schimbarea conectarii bazata pe X.25 (nu pentru ca nu era stabila) pentru a putea oferi noi servicii bancilor, servicii generatoare de oportunitati prin ceea ce pot sa ofere mai departe clientilor corporatisti.

Acestea au fost cele mai importante impresii colectate de noi, intr-o conferinta care a abordat un context mult mai larg, care a adresat pe fond factorii importanti de transformare in zilele noastre: sistemele de plati, infrastructurile pietei de capital, pietele emergente si afacerile banca-corporatie. Problemele abordate s-au plasat in zona interoperabilitatii, standardizarii mesajelor financiare, a practicilor de afaceri, a referintelor unice de identificare a partilor, a confirmarii tranzactiilor, si a imbunatatirii managementului riscului de operare, teme asupra carora vom reveni daca se va considera ca sunt de interes.

Provocari si solutii BIS vs BASEL II

eFinance, Ianuarie 2007

De la infiintarea sa in 1974, rolul Comitetului Basel pentru Supraveghere Bancara a fost sa promoveze stabilitatea sistemul bancar global; in anul 1988 a fost lansat Acordul Basel I, menit sa reglementeze cerintele de capital minim, luand in considerare riscul de credit si riscul de piata.

Datorita evolutiei metodelor si tehnicilor de evaluare a riscurilor care au indus un grad de sofisticare a activitatii bancare, s-a impus revizuirea reglementarilor, fapt ce a dus, la sfarsitul anului 2003, la noul Acord Basel II care pune accentul pe metodologiile interne, supraveghere, disciplina pietei si imbunatatirea evaluarii riscurilor (prin introducerea riscului operational). In plus, necesitatea realizarii tranzactiilor globale prin procesare continua in timp real (STP) a determinat aparitia unor noi riscuri si expuneri de operare, care trebuiesc

determinate, cuantificate si gestionate in sensul reducerii impactului asupra rezultatelor operatiunilor si a imaginii institutiei.

Rezumand schematic cele doua aspecte ale riscului bancar (traditional si tehnologic), au aparut elementele din figura alaturata.

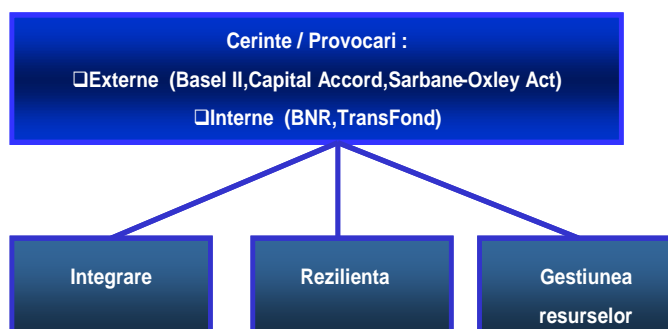
Acordul Basel II introduce reguli îmbunătățite de clasificare și gestionare a riscurilor, odată cu noi metode de calcul al capitalurilor în funcție de risc.

Băncile au posibilitatea să aleagă între o abordare de bază (standard), care presupune un calcul pornind în principal de la factorii cantitativi, precum și mai multe variante de abordări avansate, care pun accentul pe cei calitativi ai portofoliului și presupun elaborarea unui model pentru fiecare bancă în parte.

Basel II presupune o serie de modificări ale procedurilor și organizării interne, fiind un model construit aproape exclusiv pe conceptul de guvernanta corporatistă (Sarbane-Oxley Act), în care responsabilitățile fiecărei structuri de conducere sunt foarte bine definite. Totodată, aplicarea Basel II presupune uniformizarea metodelor de raportare, prin introducerea la nivelul sistemului bancar a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară, conform carora băncile vor avea obligația să furnizeze publicului informații mai detaliate privind activitatea lor.

Alinierea la toate aceste reglementari implica din partea sistemelor si serviciilor informatice stabilirea strategiei de urmat si alocarea corespunzatoare de fonduri, care pot duce la pierderi substantiale in cazul unor esecuri. Pentru diminuarea substantiala a acestora, analistii cu recunoastere internationala atrag atentia asupra necesitatii unei relatii mai stranse care trebuie sa existe intre managementul bancii si departamentele de operare si IT. Bancile vor fi nevoite acum sa examineze componentele IT, de securitate, de preintampinare a fraudelor, serviciile de business sau infrastructura ce stau la baza sistemelor de executie, de management al proceselor etc.

Departamentele de IT au responsabilitatea de a furniza aplicatiile potrivite de asimilare a datelor si de a ajuta utilizatorii in a decide cum sa colecteze aceste date.



Simplificand, provocarile externe si interne a pietei financiare, atat din punct de vedere bancar cat si

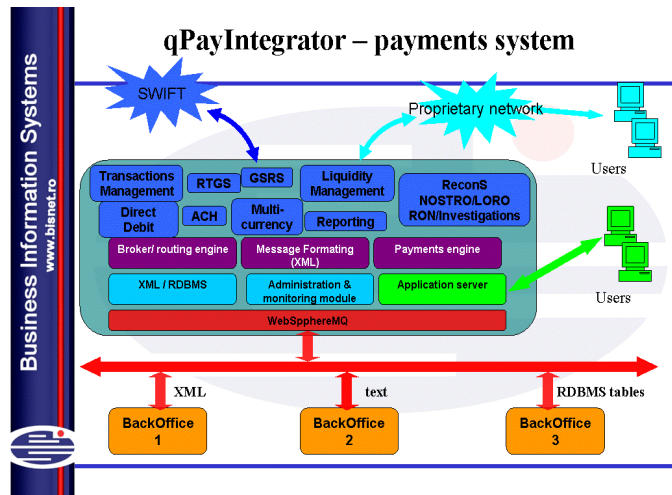
corporatist, conduc la necesitatea minimizarii elementelor de risk tehnologic, dintre care am retinut pe cele tinand de integrare, rezilienta si gestiunea resurselor:

In continuare vom arata cum portofoliul de solutii BIS, constituit dintr-un set consistent de produse si servicii din zona sistemelor de plati intra, inter si extra bancare, asigura tocmai aceste deziderate: integrare, rezilienta si gestiunea resurselor.

I. Integrare

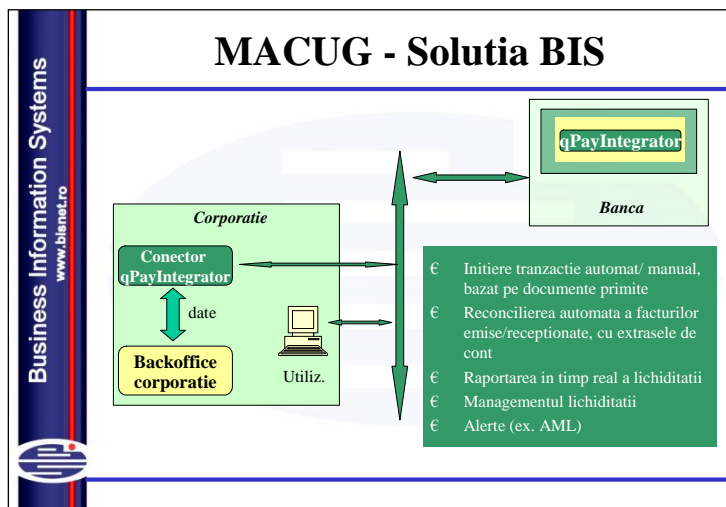
Suita *qPayIntegrator* este un broker integrativ de plati in timp real, avand module optimizate pentru :

- gestiunea schimburilor intre institutiile finaciare din Romania si Transfond prin sistemul electronic de plati, cu cele 3 componente RTGS (ReGIS), ACH (SENT), GSRS (SAFIR) : *qPI-SEP*
- gestiune multi-valuta : *qPI-MC*
- plati multiple si debit direct : *qPI-MPDD*
- raportare de lichiditate : *qPI-ML*
- statistici de trafic financiar : *qPI-TR*
- reconciliere contabila in timp real si investigarea exceptiilor : *ReconS*
- asigurarea rezilientei in timp real a tranzactiilor financiare : *qPI-FMA*



qPayIntegrator este proiectat in conformitate cu standardele industriei financiar-bancare (SWIFT, BNR, TransFond). Totodata, BIS consulta in permanenta reglementarile organismelor europene (European Central Bank, European Payments Council) in scopul de a alinia *qPayIntegrator* la cerintele noi ale pietii.

Sub presiunea reglementarilor din zona riscului operational (impuse de recomandarile Basel II) pe de o parte, dar si ca urmare a reglementarilor specifice de prudențialitate in administrare, management corporatist si controlul activitatii (asa cum sunt acestea reflectate in Documentul Sarbanes-Oxley - SOX) pe de alta parte, a aparut tendinta de a *standardiza tranzactiile financiare* efectuate de clientii corporatisti ai bancilor, dar si de a asigura o *adevare a costurilor* la expunerea perceputa de banca in relatia cu clientul.



Acest context implica stabilirea unui parteneriat banca-corporatie care sa-i diferentieze competitiv in industriile in care activeaza, prin utilizarea unor produse si servicii financiare inovatoare. Ne referim aici in primul rand la o arhitectura tip Member Administered Closed User Group (MACUG - vezi figura).

Solutia BIS pentru MACUG, constand in utilizarea suitei *qPayIntegrator*, este aceea de a

'uni' componenta de backoffice a unei banci cu aceea a trezoreriei unei corporatii, oferind astfel corporatiei respective servicii financiare de valoare adaugata, in timp real. Un prim exemplu ar fi modulul *ReconS* de reconciliere a platilor cu incasarile - avand in vedere ca la

fiecare miliard de dolari tranzactii comerciale se cheltuie 27 milioane pentru reconcilierea acestora.

II Gestiunea proceselor si resurselor

a) Produsul BIS *Esfera* - Suita colaborativa de produse destinate managementului eficient al resurselor si proceselor - cuprinde:

- Managementul relatiilor cu clientii
- Managementul proiectelor
- Sistemul de management al calitatii ISO 9001:2000
- Managementul resurselor umane
- Continuitate operationala si recuperare din dezastru
- Managementul unei situatii de criza
- Managementul evenimentelor planificate

b) Gestiunea resurselor informatice prin suita IBM *Tivoli*, ce asigura pentru bancă urmatoarele beneficii:

- Platformă unică de administrare a datelor clienților (care sunt găzduite pe sisteme eterogene tehnologic și funcțional)
- Limitează riscurile induse de utilizarea platformelor multiple, a tehnologiilor diferite și a practicilor specifice de administrare
- Creează un mediu flexibil și eficient de asigurare a datelor clienților și reducere a costurilor de operare

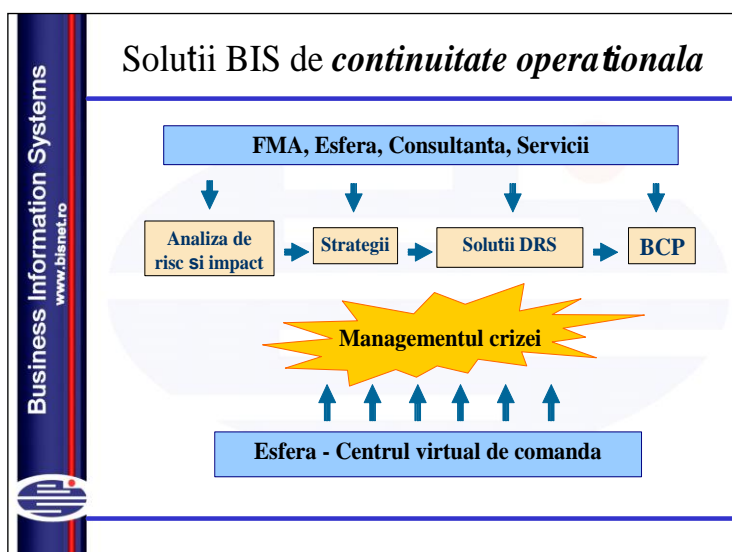
c) Monitorizarea tranzactiilor de finciare la nivel de business, prin solutia MQSoftware *qNami!*, cu urmatoarele beneficii:

- Monitorizarea tranzactiilor in timp real
- Vizualizare integrata printr-un singur punct de control
- Scalabilitate ridicata cu 'overhead' scazut
- Monitorizarea performantei in timp real

III Disponibilitate (rezilienta)

Impreuna cu un alt produs BIS – Financial Messaging Availability (*FMA*) de asigurare a rezilientei tranzactiilor financiare – *Esfera* constituie un pachet de produse si servicii acoperind toate fazele unui proiect de asigurare a continuitatii operationale (vezi si figura alaturata):

- Consultanta si servicii pentru stabilirea si implementarea unei strategii de implementare a continuitatii operationale (initiere proiect, colectarea infomatiilor, analiza de risc, analiza de impact operational, analiza capacitatii de recuperare din dezastru, stabilire strategii, implementare strategii si reducere riscuri)



- Solutie de rezilienta a datelor bazata pe produsul *FMA*
- Solutie de creare, implementare si testare a unui plan de continuitate operationala (produsul *Esfera*), solutie complexa pentru monitorizarea unor evenimente planificate sau neplanificate (crize).

COmpetitia COmpetentelor

Piata Financiara, ianuarie 2007

Este profitul, prin esenta sursei sale de constituire, generator al unor relatii lipsite de etica in spatiul economic? Oricat de 'pragmatico-realista' poate fi aceasta consideratie, noi la BIS suntem convinsi ca profitul poate fi obtinut prin COmpetitia COmpetentelor. Mai credem cu tarie ca o crestere consistenta a randamentului afacerilor se poate realiza prin dezvoltarea colaborarii in spatiul de complementaritate a mediului de afaceri.

Industria financiar-bancara romaneasca este caracterizata de o competitie accentuata pentru atragerea si fidelizarea clientilor finali. Cu toate acestea piata autohtona urmareste mai curand tendintele globale, neinscriindu-se in clubul inovatorilor si formatorilor. In perceptia noastra, proiectele de aliniere la reglementari globale (asa cum este Basel2 sau MiFID), de participare la transformare a sistemelor regionale de decontare (cum sunt Target2, Target2 Securities, SEPA) nu par a fi identificate ca oportunitati de dezvoltare a afacerilor jucatorilor autohtoni, motiv pentru care initiativa unor analize de oportunitate si a generarii unor proiecte in aceasta zona, este amanata pentru ajutorul termenelor reglementate.

Una dintre componentele esentiale dezvoltarii spatiului economic este interoperabilitate, pornind de la alinierea viziunilor, a practicilor de afaceri, a schimbului eficient de informatii de afaceri si a prelucrarii eficiente a acestora. 'Alinierea' este eufemismul folosit pentru reglementarea fie prin forta legii, fie prin standardizare, fie prin realizarea unor conventii la nivelul unei industrii sau la interfata acesteia cu clientii finali.

Utilizatorii tehnologiei informatice din orice entitate economica sunt familiari cu implicatiile pe care interoperabilitatea le ridica, la nivelul comunicarii intre sisteme, prin folosirea unui set comprehensiv de date (pentru a evita pierderea sau procesarea manuala, paguboasa, a unor informatii care pot aduce valoare afacerii) si prin transformarea arhitecturala necesara unei prelucrari automate agregate a acestor informatii. Interoperabilitate s-a realizat probabil intre seniori si vasali inlauntrul feudelor, problema acelor timpuri fiind fracturarea lantului de distributie a produselor intre feude. Este credinta noastra ca realizarea posibilitatii de interoperare dincolo de granitele institutiei poate creste eficienta afacerilor desfasurate cu clientii, cu furnizorii si cu partenerii, iar cresterea eficientei se reflecta direct in profitul pe care acestia il marcheaza.

Calea de realizare a interoperabilitatii dincolo de portile institutiei este crearea unor infrastructuri de schimb de date in cadrul unei industrii si intre diferite industrii. Aceste infrastructuri pot fi reglementate sau pot fi expresia colaborarii intre participanti. Exemple de infrastructuri de succes in Romania, si ca efect al colaborarii intre participanti, sunt

TransFonD si Biroul de Credit, ai caror principali beneficiari sunt institutiile bancare de credit. In plus, TransFonD este exemplu de infrastructura care depaseste granitele unei singure industrii prin cooptarea ca participant semnificativ a Ministerului Finantelor Publice, iar Biroul de Credit prin cooptarea unor institutii nebancale de credit.

Dincolo de realizarea tranzactiilor comerciale propriu-zise, integrarea economica reala a operatorilor economici romani in circuitul european si global, este conditionata si de calitatea intermediarii financiare, care completeaza intr-o masura importanta lanturile de distributie a marfurilor.

Astfel noi credem ca interoperabilitatea sistemelor trebuie extinsa dincolo de granitele industriei financiar-bancare, fructificandu-se expertiza si experienta acumulata de industria bancara, prin realizarea unor infrastructuri de tranzactionare inter-industriale. Deasemenea noi consideram ca o conditie necesara realizarii interoperabilitatii sistemice inter-industriale poate fi realizata mai curand prin colaborare decat prin reglementare. In orice caz, ar fi preferabil ca initiativa demararii unui astfel de proiect sa fie a operatorilor cu vocatie de formatori de piata, competitori recunoscuti in industria lor, factorii de reglementare trebuind sa intervina (daca trebuie) intr-o etapa ulterioara, dupa ce conceptele au fost definite si probate in practica, iar interventia ar trebui sa adreseze in principal stimularea dezvoltarii si'ntr-o mai mica masura coercitia.

In timp ce colaborarea intre institutii diferite poate fi cu usurinta negociata, competitorii vor trebui sa identifice factorii de complementaritate in zona propriilor competente sau profiluri de operare.

BIS prin cultura de firma acumulata, in perioada de cand opereaza, si prin vocatia spre inovare a organizatiei, este in pozitia de a intelege cerintele industriei financiar-bancare privind sistemele de plati. BIS este interesat de realizarea unei de retele de cooperare care, bazat pe complementaritatea competentelor, sa poata fundamenta si realiza proiecte de infrastructura inter-industriala, de vocatie internationala – mai explicit replicabile si'n alte regiuni, proiecte care sa poarte amprenta brand-ului inventicii romanesti.

Revenind la tema eticii profitului, consideram ca prin colaborare se poate rezolva chestiunea eficientizarii oneste a afacerilor, atat prin utilizarea instrumentelor de business propriu-zise (cum ar fi infrastructuri de interoperabilitate), cat si prin colaborarea pentru realizarea acestora, bazat pe CCompetente CCompetitive.

Noua versiune a produsului FMA (Financial Messaging Availability) ajuta institutiile financiare sa atinga nivelul maxim de pregatire pentru a face fata unor dezastre**Market Watch, martie 2007****Autori:** Horia Beschea, Manager Dezvoltare Software, Grigore Cioroboiu, Director Dezvoltare Produse, Emilia Dragne, Sef Proiect CMMI

Pregatirea pentru a asigura continuitatea operationala si recuperarea in cazul unui dezastru este deja un subiect prea bine stiut. De altfel, odata pe an, de 4 martie, Mass-Media are grija sa ne reaminteasca ultimul cutremur major si ne sfatuieste ca ar trebui sa ne pregatim bine pentru urmatorul cutremur major, mai ales ca intre timp am devenit foarte dependenti de calculatoare si retele de calculatoare.

Dar, desi subiectul este cunoscut si discutat pe larg, din pacate foarte multe organizatii nu investesc suficient pentru a depasi stadiul acestor discutii generale. Recuperarea din dezastru este acel **ceva** pe care il vom face **candva**, la anul poate, pentru ca bugetul trebuie alocat altor proiecte importante pentru organizatie.

Dar cat de bine este pregatita organizatia sa faca fata chiar **unor incidente aparent minore**?

Va propunem un foarte scurt chestionar.

Care este pierderea organizatiei daca sistemele de calcul nu functioneaza 5 minute?**Dar daca nu functioneaza cateva ore?****Dar daca nu functioneaza o zi?**

Daca organizatia este o firma mica, de consultanta sa zicem, probabil o intrerupere de 5 minute sau o ora va trece neobservata.

Dar daca vorbim de o banca si in particular de departamentele SWIFT sau Plati electronice, orice incident aparent minor poate declansa o reactie in lant, cu efecte nedorite de clientela si de ceilalti operatori bancari si cu atat mai putin de banca.

Cat de bine trebuie sa se pregateasca organizatia si cat ar trebui sa investeasca pentru a deveni o organizatie rezilienta, capabila sa faca fata oricaror incidente previzibile sau nu, sunt intrebari la care raspunsul nu este asa de dificil de gasit.

Din punctul de vedere al pregatirii unei organizatii pentru a face fata unor evenimente neplanificate, putem identifica mai multe nivele:

1 Nepregatit

Organizatia nu are un proces de recuperare definit si nu are politici de salvare a datelor. O astfel de organizatie poate face fata cu greu chiar unor incidente minore si de obicei o mare parte din date sunt pierdute.

2 Pregatit

Organizatia are o parte din date asigurate prin salvari periodice (de obicei informatiile vitale pentru continuarea operatiilor) si o parte din procedurile de recuperare, dar acestea nu sunt actualizate cu regularitate.

O astfel de organizatie poate face fata oarecum unui dezastru, dar nu poate opera la capacitatea maxima decat dupa un timp destul de lung dupa revenirea la activitate. Exista riscul major ca pierderile materiale si de imagine sa fie atat de insemnate incat organizatia sa inceteze sa existe.

3 Definit

In plus fata de nivelul 2, organizatia are un plan de recuperare din dezastru ce acopera toate zonele de activitate, iar acesta este intretinut si exersat cu regularitate.

Un astfel de plan include de obicei detalii despre

- salvarile periodice de date (locatie, platforme, politici .. etc)
- sistemele critice (date tehnice, date despre furnizori etc)
- locatiile de rezerva (telefoane, adrese, mod de acces .. etc)
- angajati(numere de telefon, mail, roluri.. etc)
- procesele organizatiei etc.

Toate datele necesare companiei sunt replicate sau salvate si pastrate in siguranta in mai multe locatii.

O astfel de organizatie este de obicei pregatita sa faca fata unui set definit de incidente, iar activitatea poate fi reluata fara pierderi majore materiale sau de imagine.

4 Controlat

In plus fata de nivelul 3, organizatia este pregatita sa faca fata chiar si unor incidente imprezibile, stie cu precizie mare in cat timp isi poate relua activitatea la capacitate maxima si pierderea de date este zero sau foarte mica.

Organizatia identifica din timp noi riscuri si reactioneaza rapid pentru a preveni aparitia acestora.

Pentru departamentele SWIFT si plati electronice al unei banci, desigur nivelul recomandabil este 4. O atitudine proactiva fata de riscuri si capacitatea de a reactiona rapid atunci cand se produc incidente sunt esentiale pentru bunul mers al oricarei institutii financiare.

Pentru a atinge nivelul maxim, din fericire, nu este necesara o pregatire de ani de zile.

Implementarea unui produs inteligent cum este FMA (Financial Messaging Availability) V2 impreuna cu suportul si consultanta oferite de BIS va pot conduce direct si rapid la nivelul 4 de pregatire.

Pentru clientii actuali, BIS va livra noua versiune FMA V2 in cadrul contractului de mentenanta.

Ajuns la frumoasa varsta de 5 ani, produsul original **FMA (Financial Messaging Availability)** este solutia oferita de BIS pentru un centru fierbinte de back-up pentru mediul de operare **SWIFT**.

FMA este o solutie software care permite oglindirea in **timp real** a tranzactiilor financiare - primite si transmise de o banca in reseaua SWIFT prin aplicatia SWIFTAlliance instalata pe platforma SWIFT de productie - la un centru de rezerva aflat eventual in alta localitate.

In cazul indisponibilitatii platformei de productie, platforma aflata la centrul de rezerva este imediat disponibila pentru conectarea in regim "de productie" la reseaua SWIFT si reluarea operatiunilor.

Deoarece sunt transmise tranzactii la Centrul de rezerva si nu replici ale bazei de date, sistemul este eficient din punct de vedere al costurilor de comunicatii.

FMA a facilitat departamentelor SWIFT si Plati electronice atingerea **nivelului 2** de pregatire pentru a face fata unor dezastre. Un alt produs al BIS, Esfera (noul brand pentru produsele KMS si InfoFlow), a oferit, impreuna cu FMA, posibilitatea atingerii **nivelului 3** de pregatire.

Noua versiune a produsului, **FMA V2** tinteste **nivelul 4** de pregatire pentru a face fata unor evenimente neplafinate.

FMA (Financial Messaging Availability) V2

- ✓ Abilitatea de a configura o solutie de asigurare a continuitatii operationale in locatii separate geografic
- ✓ Detectia si notificarea automata a erorilor
- ✓ Recuperare rapida din dezastru
- ✓ Resincronizare automata a datelor in timpul reluarii sesiunii de comunicatie
- ✓ Asigura integritatea si consistenta datelor
- ✓ Oferă configuratii flexibile si scalabile.
- ✓ Include subsistem de gestiune a evenimentelor
- ✓ Include plan electronic de continuitate operationala si recuperare din dezastru

FMA V2 isi propune sa fluidizeze procesul de recuperare din dezastru, sa monitorizeze procesele critice ale organizatiei si sa puna la indemana angajatilor toate informatiile de care au nevoie pentru a actiona atat in caz de dezastru cat si in activitatea de zi cu zi.

FMA V2 aduce noi functionalitati solutiei originale.

O prima functionalitate consta in identificarea rapida a erorilor sau intarzierilor in procesul de replicare si a cauzelor care le-ar fi putut genera. In acest scop, administrarea si monitorizarea FMA sunt realizate printr-o **interfata grafica de vizualizare si control a fluxurilor** de mesaje SWIFT.

O alta facilitate esentiala pentru un sistem de continuitate operationala eficient consta in **informatizarea planului de continuitate operationala si recuperare din dezastru si structurarea acestuia in fluxuri de lucru** ce pot fi modificate, testate, executate si auditate cu usurinta

Uitati de timpurile in care o echipa de manageri se chinuia sa elaboreze un urias document de sute de pagini, pus apoi cu evlavie intr-un raft si lasat sa se acopere linistit de praf.

FMA V2 include un plan electronic de continuitate operationala si recuperare din dezastru „la cheie”, structurat, flexibil, usor de actualizat si la indemana oricarui utilizator avand cunostiinte minime de navigare pe Internet.

Foarte important pentru institutiile financiare care au in permanenta in vizor **micsorarea riscurilor operationale**,

FMA V2 FMA asigura suportul necesar pentru:

- **gestiunea evenimentelor planificate** de tip intretinere preventiva, upgrade-uri, aplicare patch-uri etc.
- **administrarea centralizata a procedurilor de lucru** si diseminarea instantanee a modificarilor catre toti operatorii
- **spatiu de “e-learning”** pentru promovarea actualizarilor de proceduri si pentru pregatirea noilor angajati.

Incidentele datorate greselilor de operare (ocupand un loc de frunte in statistica incidentelor cu pierderi financiare importante) pot fi reduse astfel considerabil.

FMA V2 este o solutie care, alaturi de interfata SWIFTAlliance Access sau Entry, asigura rezilienta globala a platformei SWIFT, indiferent de metoda folosita pentru conectarea a acesteia la reseaua SWIFT (conectare directa, sau indirecta - prin SWIFT Service Bureau (SSB)). Solutiile oferite de SSB au in vedere asigurarea rezilientei numai la nivel de comunicatie, oferind o solutie alternativa atat pentru platformele pe care este instalat software-ul de comunicatie SWIFTNet Link (SNL), cat si pentru nodul de comunicatie M-CPE, in timp ce **FMA V2 ofera rezilienta la nivelul de bazei de date SWIFTAlliance si a mesajelor tranzactionate prin aceasta.**

Implementarea unui sistem de continuitate operationala si recuperarea din dezastru este ca **o polita de asigurare**. Costul acestei polite de asigurare este incomparabil mai mic decat pierderile uriase posibile in cazul unui accident neprevazut.

FMA (Financial Messaging Availability) V2 poate furniza aceasta polita de asigurare pentru departamentele SWIFT si Plati electronice, va ofera o baza solida de pornire pentru implementarea continuitatii operationale la nivelul intregii institutii financiare. si va situeaza in randul acelor organizatii care au atins nivelul maxim de pregatire pentru a face fata oricaror incidente nedorite.

Recuperarea din dezastru si factorul uman

eFinance, aprilie 2007

Recent am recitit istoria firmelor financiare afectate de 11 septembrie, firme cu sediul in cladirile prabusite sau in zona de dezastru. Mi s-a parut impresionanta rapiditatea cu care aceste firme au reusit sa-si reia activitatea.

Toate aceste firme stiau inca de la trecerea la anul 2000 ca nici o intrerupere a activitatii lor nu este acceptabila si si-au elaborat cu grija strategia si planurile de reluare a activitatii in caz de dezastru. Practic toate sistemele lor IT si de comunicatii si persoanele cheie au fost dublate si chiar triplate.

Dar cand inimaginabilul s-a produs, redundanta si planurile nu au fost suficiente.

Lectia invatata a fost importanta deosebita pe care o au oamenii bine pregatiti sa faca fata situatiilor de exceptie, mai ales in primele 48 de ore.

Citand aproximativ unul din managerii acestor firme: „Instruirea in recuperarea din dezastru este focalizata de regula pe tehnologie iar factorul uman este tratat formal. Pentru 48 de ore, factorul uman a fost mai important ca orice ”.

Au supravietuit acele firme care in ciuda pierderilor materiale si umane de neimaginat au avut o echipa puternica, bine pregatita. Comunicarea interna excelenta si accesul la informatii in aceste firme a avut un rol decisiv.

Institutiile financiare din Romania pot prelua multe din lectiile invatate de aceste firme.

Inimaginabilul se poate produce oriunde in lume, natura nu iarta pe nimeni.

Nu numai dezastrele naturale si atacurile teroriste pot crea situatii in care activitatea unei organizatii sa fie puternic afectata, chiar paralizata.

Revenind la lectiile istoriei, Zidul Chinezesc, una din minunile lumii si folosit cu succes sute de ani pentru aparare, a devenit inutil intr-o zi din cauza unui singur om. Tot un singur om a fost suficient pentru a ‘aranja’ definitiv afacerile bancii Barings.

Oricate masuri de securitate am lua, de la un simplu program antivirus pana la “mijloace specifice” sofisticate, uneori sistemul informatic (mai general, sistemul de business) al institutiei cade din cauza unui singur om. Nu neaparat pentru ca acel om tradeaza (desi nici acest pericol un trebuie trecut cu vederea), ci in modul cel mai stupid, accidental (‘orbire’ de moment) sau dintr-o lipsa de constientizare a pericolelor existente.

Bancile si corporatiile din Romania au gandit, investit si realizat intr-o masura importanta (conform cerintelor impuse de propriul business sau a celor impuse de institutiile de reglementare) rezilienta la nivelul infrastructurii informatice (sisteme de procesare, de stocare si de comunicatii) si sisteme de back-up si arhivare a informatiilor.

Este insa extrem de important ca tehnologia sa fie insotita de **o pregatire a factorului uman**. Aceasta pregatire nu trebuie sa se rezume la instruirea specifica continuitatii operationale si la simularea unor situatii de exceptie odata pe an.

Pregatirea pentru a face fata unor situatii de exceptie trebuie sa se faca zi de zi si sa fie o componenta a activitatii curente.

Ar fi ideal ca orice om cheie din organizatie sa fie dublat dar aceasta nu este posibil intotdeauna si nici economic nu este. Alternativa este o cultura organizationala care sa permita comunicarea consistenta si accesul grupurilor de lucru la informatiile specifice rolului in organizatie si in fluxul de business. Este necesar un produs informatic (**BIS Esfera** este un astfel de produs) care sa asigure:

- Suport pentru o comunicare mai buna intre membrii organizatiei
- O documentare a deciziilor (normele si procedurile corespunzatoare de lucru) diverselor grupuri si o creare a unui istoric al deciziilor
- Evitarea supraincarcarii cu informatii sau a izolarii informative
- Diseminarea celor mai bune practici si asigurarea unui mediu de autopregatire
- Mecanisme de acces usor la informatii si de constientizare a utilizatorilor asupra cunostiintelor stocate
- Coordonarea si controlul conformitatii activitatilor cu noromele institutiei si cu procedurile aprobate de operare.

Baza de cunostiinte a organizatiei trebuie considerata ca o valoare deosebita si tratata cu aceleasi proceduri de protectie ca orice baza de date critica a organizatiei.

In al doilea rand este extrem de important ca tehnologia sa fie insotita de un control al procesului de recuperare din dezastru si de asigurare a continuitatii operationale. Intrucat procesul se realizeaza bazat pe resurse (echipe de lucru, platforme de business etc) controlul resurselor este o componenta egal de importanta pentru asigurarea recuperarii din dezastru si a continuitatii operationale.

Este necesar un produs care sa asigure informatizarea **planului de continuitate operationala si recuperare din dezastru si structurarea acestuia in fluxuri de lucru ce pot fi modificate, testate, executate si auditate cu usurinta.**

Informatia din planului de continuitate operationala si recuperare din dezastru trebuie sa fie „vie”, actuala. Planul trebuie sa fie accesibil „de oriunde si oricand”, prin utilizarea unor instrumente informatice populare si intuitive (de exemplu via un browser obisnuit).

Procedurile de tratare a incidentelor trebuie revizuite nu odata pe an, ci in cadrul activitatilor curente de intretinere a echipamentelor si aplicatiilor.

Un produs cum este **Esfera BIS** este foarte atractiv pentru ca managerii investesc de fapt intr-o **solutie de reducere a riscurilor operationale.**

Pregatirea pentru a face fata unor situatii de exceptie este insotita de o atitudine proactiva pentru a minimiza probabilitatea producerii acestora. Micile incidente sunt impiedicate sa devina majore.

Esfera are roluri multiple: de gestionare a evenimentelor obisnuite dar si a situatiilor de exceptie, de instruire a personalului atat privind procedurile operationale curente dar si a celor de tratare incidente. In aceste conditii, costurile unui sistem de dezvoltare si intretinere a unui plan de continuitate din recuperare din dezastru sunt mai usor de „justificat”.

Iar in cazul producerii inimaginabilului, echipa poate avea la indemana informatii vitale cum ar fi procedurile de urgenta, datele din politele de asigurare, date privind furnizorii de echipamente si configuratia acestora, date privind infrastructura, proceduri de tratare incidente, de restaurare informatii etc.

Firma BIS nu s-a confruntat direct cu o situatie de exceptie, dar utilizam zi de zi Esfera si echipa testeaza periodic procedurile de tratare a incidentelor.

In calitate de furnizor de servicii de continuitate operationala si recuperare din dezastru, am asistat de cateva ori clientii nostri pentru reluarea activitatii in cel mai scurt timp si cu minim de pagube. Concluzia noastra principala : o parte insemnata a situatiilor de criza s-au datorat unor erori umane. Atentie deci la factorul uman.

Recomandarile noastre pentru orice organizatie?

- **O strategie de continuitate pe termen lung**
- **Redundanta** la nivelul datelor, capacitatilor de procesare, stocare si comunicatii si resurselor umane .
- **Crearea unui centru de rezerva.** Acesta poate fi realizat chiar cu resurse limitate. Minim, ar fi necesare copii actualizate frecvent ale datelor critice ale firmei si ale aplicatiilor critice, stocate in alta locatie, de preferinta in alta localitate. Chiar daca nu

pot fi achizitionate echipamente de rezerva, exista si alte posibilitati: de exemplu, un contract cu o alta firma pentru utilizarea unor echipamente in situatii de criza etc.

- este important **trasferul riscului catre o institutie specializata**. Echipamentele trebuie asigurate ca si cladirile.
- **un contract de suport si mentenanta** pentru software utilizat este esential in situatii de criza. O investitie relativ mica in fiecare an, te ajuta sa eviti o paguba mare intr-o situatie de exceptie.
- este extrem de important ca organizatia in cauza sa aiba un plan **electronic** de continuitate si recuperare din dezastru si proceduri operationale. Acestea trebuie sa includa informatii „la zi”, sa fie cunoscute bine de tot personalul, sa fie la indemana (accesibile prin orice browser) iar procedurile sa fie exersate.
- si nu in ultimul rand, recomandam **Esfera BIS**, pentru ca factorul uman este cel mai important in situatii de exceptie si in viata de zi cu zi.

Mentionam ca **plan electronic nu inseamna fisiere word si excel**. Inseamna un produs software care inglobeaza planul in logica de business si care te obliga sa aplici procedurile cuprinse atunci cand e nevoie

BIS vine in intampinarea necesitatilor pietei financiare prin reprojectarea produsului de rezilienta in timp real al tranzactiilor bancare SWIFT, astfel incat, incepand cu trimestrul 2 2007, **FMA V2 include si componente legate de controlul proceselor si resurselor, baza de date de cunostinte privind cele mai bune practici destinate tranzactiilor financiare si plan generic de continuitate operationala si recuperare din dezastru**.

Solutie BIS de Finantare a Comertului

eFinance & Ziarul Financiar, aprilie 2007

BIS este o companie romaneasca care si-a orientat activitatea atat spre dezvoltarea de solutii informatice dedicate sistemelor bancare de plati in timp real si a controlului resurselor si proceselor implicate, cat si spre prestarea de servicii specializate in zona SWIFT.

Ne mandrim cu faptul ca in prezent avem incheiate parteneriate cu firme de renume precum: SWIFT, IBM, Microsoft, MQSoftware, Oracle.

Una dintre cele mai noi initiative BIS in piata financiar-bancara se numeste generic TRADE SERVICES UTILITY (pe scurt TSU) si se bazeaza pe ideea alinierii la una dintre solutiile SWIFTNet pe care SWIFT le ofera astazi utilizatorilor sai.

Solutia BIS propune o alternativa de realizarea a automatizarii operatiunilor comerciale si de finantare a comertului **printr-un serviciu propriu dezvoltat si gazduit de banca**, bazat pe aplicatia oferita de noi, care se numeste **qPayIntegrator – modul TSU**.

TSU se circumscrie proiectelor propuse de BIS privind regandirea relatiei corporatie - banca pentru a potentia avantajele partajarii retelei SWIFT in realizarea electronica a afacerilor comune. Daca pana in prezent am aratat cum se pot imbunatati operatiunile de trezorerie ale corporatiei, solutia TSU este destinata eficientizarii operatiunilor de comert si de finantare a acestuia.

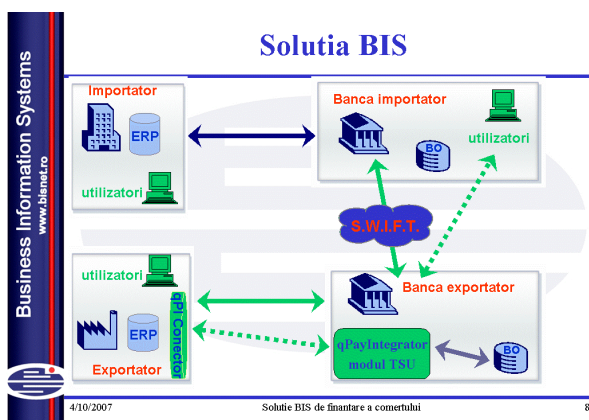
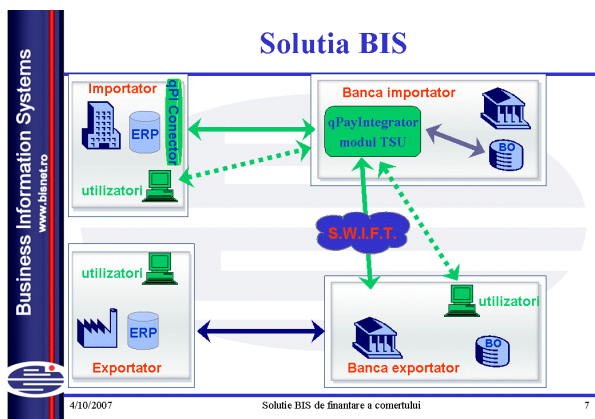
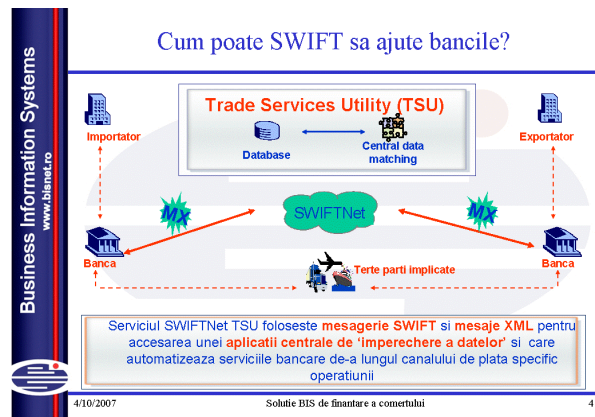
Solutia este orientata spre gestionarea fluxurilor generate de operatiunile bancare de tip TRADE FINANCE (INCASSO si Credit Documentar).

Partile implicate sunt Importatorul, Exportatorul si bancile care le reprezinta interesele.

Bancile, fiind utilizatori nativi SWIFT, comunica intre ele informatiile corespunzatoare operatiunilor de INCASSO si Credit Documentar in mod standardizat, accesand reseaua SWIFT. Acestea se materializeaza prin mesaje financiare in formatul standard FIN MT4xx (pentru INCASSO) si FIN MT7xx (pentru Creditul Documentar).

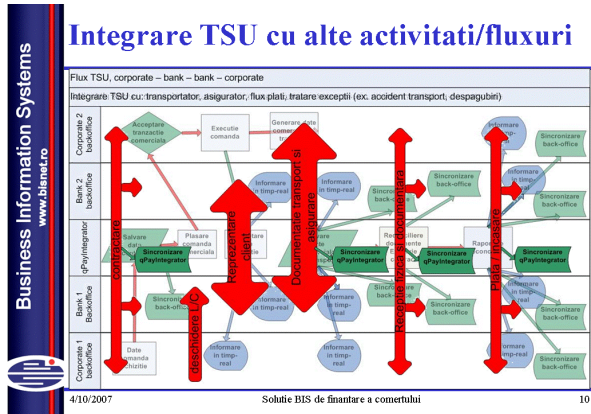
Ceea ce aduce nou solutia SWIFTNet TSU este faptul ca SWIFT permite bancilor sa utilizeze si mesaje in format XML, impreuna cu o aplicatie centrala de imperechere a datelor.

Pe un flux generat de operatiunile de Credit Documentar, aplicatia server se instaleaza la Banca Importatorului, iar aplicatia client la Importator. De ce? Deoarece Importatorul este cel care declanseaza operatiunea financiar bancara, atunci cand prezinta la banca termenele si conditiile necesare deschiderii Creditului Documentar.



Pe un flux generat de operatiunile de INCASSO, aplicatia server se instaleaza la Banca Exportatorului, iar aplicatia client la Exportator. De ce? Deoarece Exportatorul este cel care declanseaza operatiunea financiar bancara, atunci cand prezinta la banca documentele care atesta expedierea marfii si instructiunile pentru efectuarea platii de catre Importator.

Intr-un astfel de scenariu, pentru comunicatia dintre Importator-Banca Importatorului si Exportator-Banca Exportatorului se utilizeaza mediul securizat oferit de solutia qPayIntegrator, iar pentru comunicatia dintre cele doua banci utilizeaza reseaua SWIFT.



Este important de retinut ca in fluxurile generate de operatiunile de Trade Finance se transmit intre partile implicate atat instructiuni de plata, mesaje financiare, cat si documente. Iar solutia **qPayIntegrator - modul TSU** poate sa gestioneze atat transferul mesajelor financiare, cat si transferul imaginilor de documente.

Pe de alta parte, solutia noastra este capabila sa ofere reconcilierea in timp real a documentelor caracteristice fiecarei etape

specifice din ciclul de viata al operatiunilor Trade Finance si sa furnizeze in timp real, catre oricare dintre partile implicate, informatii privind stadiul operatiunii.

Solutia BIS se poate utiliza atat pentru implementarea solutiei SWIFTNet TSU, cat si independent, folosind propriul motor de reconciliere a datelor.

O prima dezvoltare a acestui model propus de BIS, in oricare dintre cele doua variante, consta in extinderea conceptului prin implicarea atat a bancilor (in varianta SWIFT) cat si, **nemijlocit**, a celor doua companii (Importatorul si Exportatorul).

A doua dezvoltare a modelului presupune, pe langa integrarea (si reconcilierea) fluxurilor de documente intre cele patru entitati, includerea fluxurilor de plati si incasari, de finantare, fluxurile de operatiuni de contractare, asigurare, transport si tratare a exceptiilor.

O implementare a unei solutii de acest gen automatizeaza atat actul de comert propriu-zis cat si operatiunile conexe, lasand timp entitatilor implicate pentru dezvoltarea businessului.

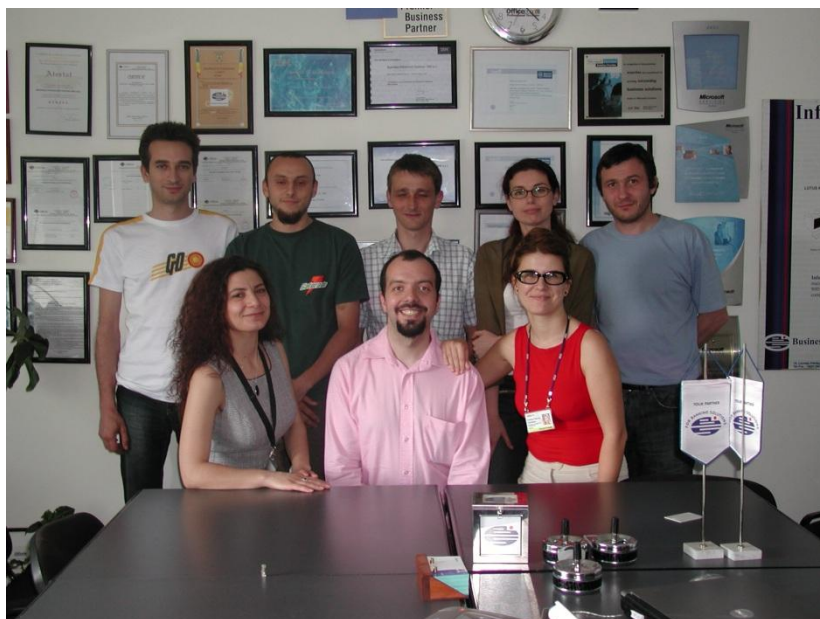


Sorina Bera,
 Director, Services Management
 Member of the Board

Sisteme expert

eFinance, mai 2007

Suntem in fata unei provocari. Programul de training si certificare BIS include si o componenta de comunicare. Asa ca echipa de dezvoltatori BIS a primit cea mai grea sarcina din luna aceasta: sa scrie un articol despre rezultatul muncii lor!



BIS e cunoscut in piata dezvoltatorilor de software in primul rand prin sistemul de plati **qPayIntegrator**, aplicatie folosita de marile banci din Romania pentru comunicarea cu Sistemul Electronic de Plati (SEP).

qPayIntegrator este in acelasi timp si un mediu de integrare. Aplicatia integreaza in relatia cu SEP a bancii 3 canale distincte (REGIS – retea SWIFT, SENT – retea proprietara, SAFIR – retea

SWIFT/propietara). In multe din configuratiile implementate la clienti aplicatia unifica si fluxul de date al aplicatiilor din BackOffice (aplicatii de trezorerie, ordine de plata, titluri de stat, extrase clienti, etc.).

Pe langa *reconcilierea tehnologica* oferita de **qPayIntegrator** (una dintre functionalitatile sale principale), se pune si problema unei *reconcilieri operationale*. Rolul acesteia este identificarea posibilelor diferente intre inregistrarile sistemului central (pentru SEP) sau cele proprii corespondentului (pentru relatiile in valuta), cu situatia inregistrata in contabilitatea proprie.

Sa ne inchipuim ca suntem operatori intr-o banca in serviciul contabilitate si sarcina noastra este verificarea situatiei conturilor Nostro la bancile corespondente.

De la ce pornim? Avem extrasele de cont furnizate de contabilitatea proprie si extrasele de cont obtinute de la SEP, respectiv corespondenti, unde banca noastra are deschise conturi in valuta.

Ce ne ingrijoreaza in primul rand? Sa stim daca avem bani in cont, daca suntem in situatia de a platidobanda penalizatoare sau daca putem comunica trezorerului ca poate investi o parte din bani.

Ce ne intereseaza in al doilea rand? Sa vedem daca exista operatiuni care apar inregistrate in contabilitatea noastra si care nu au ajuns la destinatie. Sa vedem daca nu apar diferente de suma sau de data de valuta intre operatiunile noastre si cele evidentiata de banca corespondenta (stim cu totii ce impact mare poate avea diferenta de curs valutar la sume importante).

Ce optiuni avem? Sa tiparim extrasele, sa ne inarmam cu markere, eventual sa incercam sa le prelucram electronic si sa incepem sa bifam/coloram. Care sunt criteriile cu care incepem? Un prim raspuns ar fi: sume egale. Dar daca nu sunt sume egale? Daca intervin comisioane sau dobanzi? Problema se complica. Chiar daca procedurile interne ne indruma, simtim nevoia unui produs electronic care sa ne ajute.

BIS a avut in vedere dezvoltarea unui astfel de produs pentru a intregi fluxul de procesare al platilor cu un element de verificare suplimentar, foarte necesar de la un anumit volum de tranzactii in sus.

De la ce am pornit:

De la o **baza larga de date**, respectiv un **set de reguli de cautare in cadrul acestor date**, cu scopul gasirii **solutiei optime** pentru problema data. Baza de date este obtinuta prin introducerea zilnica a extraselor; setul de reguli este dezvoltat prin chestionarea expertilor în problema data.

Aplicatia este proiectata sa gaseasca **solutia optima** pe baza **datelor disponibile**, la fel cum ar face un **expert uman**: pentru fiecare cont in parte va lua in calcul tranzactiile precizate in extrasul intern si in cel al corespondentului si va incerca sa vina in ajutorul operatorului (sa marcheze in locul Dumneavoastra) acolo unde identifica criterii comune. In functie de procentajul de satisfacere a regulilor de imperechere definite, aplicatia va decide daca perechea determinata de ea nu necesita interventii suplimentare sau trebuie revazuta de un operator.

La ce am ajuns:

Un numar restrans de tranzactii care trebuie investigate. Un timp de lucru mai eficient utilizat. Posibilitatea luarii mai rapide a deciziilor: corectare, anulare, inregistrare operatiuni. Si un nou produs: **ReconS**.

Ce am folosit:

Modele grafice probabilistice. Sunt grafice in care nodurile reprezinta variabile aleatoare, iar arcele reprezinta presupuneri asupra independentei conditionale. Retelele Bayesiene sunt modele grafice directionale astfel incat un arc de la A la B inseamna ca A "cauzeaza" pe B. Ele pot reprezenta relatii deterministice, si se pot adapta (invata) usor diferitelor situatii.

Pe langa structura grafului este necesar sa se specifice parametrii modelului. Pentru un model direcional trebuie specificata „Distributia probabilitatilor conditionale” pentru fiecare nod. Pe baza observatiilor si a interventiei utilizatorului se poate modifica graful si reseaua respectiva, pentru ca in viitor sa nu se mai apeleze la interventia factorului uman.

Pentru reconciliere bancara trebuie ca, pe baza unor criterii de potrivire, diferite tranzactii sa fie legate intre ele; aceste criterii sunt definite intern, dar ele pot constitui pornirea pentru construirea unei retele directionale.

Pe baza valorii probabilitatilor de la intrarea in retea se poate generaliza un raspuns automat pentru diferite tipuri de tranzactii. Pentru datele de intrare se pot folosi si aplicatii care incearca sa elimine greselile umane, de exemplu cele de la introducerea datelor pe calculator, calculand probabilitati de potrivire intre datele introduse.

Un sistem astfel configurat poate elimina o activitate umana destul de laborioasa care implica observarea manuala a diferentelor si stabilirea gradului de eroare, precum si luarea unei

decizii privind incorectitudinea datelor introduse gresit, prin luarea in considerare a procentajelor de potrivire calculate conform configurarii si a datelor de intrare.

Ce vrem sa facem in continuare?

Sa configuram aplicatia **ReconS** cu reguli proprii altor domenii de aplicabilitate. Ar putea invata reconciliere facturi

Va multumim pentru incurajare!

Canicula mare

eFinance, iunie 2007

Pozitia de epigon al eternului Caragiale este extrem de inconfortabila, asa incat acest articol gloseaza pe tema 'fierbintelii' mediului de afaceri romanesc, la 6 luni de la aderarea la spatiul economic al Uniunii Europene. Mesajul nostru este ca randamentul afacerilor poate fi crescut prin dezvoltarea colaborarii si interoperabilitatii economice, prin promovarea unor politici care sa favorizeze cresterea competitivitatii regionale a industriilor de varf din Romania.

Mediul financiar-bancar romanesc este caracterizat de o competitie accentuata pentru atragerea si fidelizarea clientilor finali (iar in ultima perioada de concurenta intensa pentru atragerea profesionistilor care activeaza in alte institutii). Desi potentialul profesional ar permite participarea activa la efortul global de transformare a spatiului actual de afaceri interbancare, institutiile financiare autohtone urmaresc mai curand tendintele internationale, neinscriindu-se in clubul inovatorilor, formatorilor si distribuitorilor de servicii. Perceptia noastra este ca proiectele de aliniere la reglementari globale (asa cum este Basel2 sau MiFID), de participare la transformarea sistemelor regionale de decontare (cum sunt Target2, Target2 Securities, SEPA) nu sunt identificate ca oportunitati de dezvoltare a afacerilor jucatorilor autohtoni, iar initiativa unor analize de oportunitate si de generare a unor proiecte in aceasta zona, este amanata pentru ajutorul termenelor reglementate.

Revenind la ideea cuprinsa intr-un articol anterior publicat de BIS, una dintre componentele esentiale dezvoltarii spatiului economic este interoperabilitatea, pornind de la alinierea viziunilor, a practicilor de afaceri, a schimbului eficient de informatii de afaceri si a prelucrarii eficiente a acestora. 'Alinierea' este eufemismul folosit pentru reglementarea fie prin forta legii, fie prin standardizare, fie prin realizarea unor conventii la nivelul unei industrii sau la interfata acesteia cu clientii finali.

Utilizatorii tehnologiei informatice din orice entitate economica sunt familiari cu implicatiile pe care interoperabilitatea le ridica, la nivelul comunicarii intre sisteme, prin folosirea unui set comprehensiv de date (pentru a evita pierderea sau procesarea manuala, paguboasa, a unor informatii care pot aduce valoare afacerii) si prin transformarea arhitecturala necesara unei prelucrari automate agregate a acestor informatii. Este credinta noastra ca interoperarea dincolo de granitele institutiei poate creste eficienta afacerilor desfasurate cu clientii, cu furnizorii si cu partenerii, iar cresterea eficientei se reflecta direct in profitul pe care acestia il

marcheaza.

Realizarea unor infrastructuri de schimb de date si informatii, atat la nivelul unei industrii, cat si intre diferite industrii, este calea de realizare a interoperabilitatii dincolo de portile institutiei. Aceste infrastructuri pot fi reglementate sau pot fi expresia colaborarii intre participanti. Exemple de infrastructuri de succes in Romania, si ca efect al colaborarii intre participanti, sunt TransFonD si Biroul de Credit, ai caror beneficiari directi sunt institutiile bancare de credit. In plus, TransFonD este exemplu de infrastructura care depaseste granitele unei singure industrii prin cooptarea, ca participant semnificativ, a Ministerului Economiei si Finantelor, iar Biroul de Credit prin cooptarea unor institutii nebancale de credit. Dincolo insa de participantii directi la sistem, functionarea acestor infrastructuri are un efect profund asupra intregului mediu de afaceri romanesc.

Dincolo de realizarea tranzactiilor comerciale propriu-zise, integrarea economica reala a operatorilor economici romani in circuitul european si global, este conditionata si de calitatea intermediarii financiare, care completeaza intr-o masura importanta lanturile de distributie a marfurilor.

Dezvoltarea infrastructurilor financiare cu impact asupra profitabilitatii si sigurantei operatiunilor din economia romaneasca, demonstreaza potentialul si credibilitatea eforturilor institutiilor financiare si a furnizorilor locali de solutii informatice .

Consideram ca interoperabilitatea sistemelor trebuie extinsa dincolo de granitele industriei financiar-bancare, fructificandu-se expertiza si experienta acumulata de industria bancara, prin realizarea unor infrastructuri de tranzactionare inter-industriale. De asemenea, consideram ca realizarea interoperabilitatii sistemice inter-industriale trebuie mai curand bazata pe colaborare decat pe reglementare.

Replicabilitatea solutiilor informatice romanesti in spatiul Uniunii Europene presupune, in afara dovedirii utilitatii si a valorii intrinseci a acestora, asigurarea conformitatii cu standardele aplicate in aceasta zona economica, asigurarea elementelor de gestiune a riscului comercial, cum ar fi terta parte credibila intre licentiat si licentiat (tema mai curand de competenta patronatelor si a ministerului de profil) sau de transfer credibil al riscului de executie si de consistenta a serviciului furnizat de solutie.

Conjunctura fericita a 'invaziei' miliardarelor europene pentru finantarea proiectelor structurale trebuie folosita si pentru consolidarea acelor infrastructuri existente ale pietei, pentru crearea si conceperea unora noi, care sa transforme spatiul nostru economic, dintr-un importator net de cunostinte si solutii, intr-un furnizor regional de inovatie si de servicii de clasa.

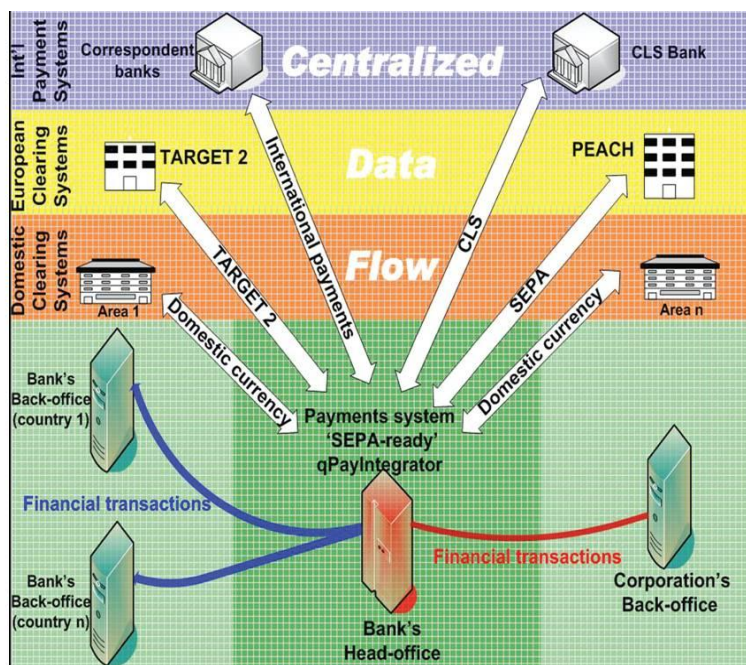
In timp ce colaborarea intre institutii diferite poate fi cu usurinta negociata, competitorii ar trebui sa identifice factorii de complementaritate in zona propriilor competente sau profiluri de operare, si sa isi coordoneze actiunile pentru realizarea unor infrastructuri cu efect durabil si impact transfrontalier.

BIS, prin cultura de firma si prin vocatia spre inovare a organizatiei, este in pozitia de a intelege cerintele industriei financiar-bancare privind sistemele de plati. BIS este interesat de realizarea unei retele de cooperare care, bazata pe complementaritatea competentelor, sa poata fundamenta si realiza proiecte de infrastructura inter-industriala, de vocatie internationala – mai explicit replicabile si in alte regiuni, proiecte care sa poarte amprenta brand-ului inventicii romanesti.

Business Information Systems (BIS)

eFinance Top 100, octombrie 2007

1. Are banca Dvs. o solutie sigura, de timp real, care asigura *clientilor corporatisti servicii financiare* de o inalta competitivitate?
2. Aveti pregatit sistemul de plati pentru *cerintele europene* (Target2, SEPA si MiFID)?
3. Utilizarea resurselor financiare va pot fi eficientizate printr-o *solutie unica de management al platilor*?
4. Managementul riscului si performanta afacerii Dvs. pot fi imbunatatite printr-o *abordare moderna a sistemelor de plati intr-un mediu competitiv*?



Oferta Business Information Systems (BIS) se bazeaza pe:

1. Servicii de inalta performanta efectuate de echipa noastra de consultanti si analisti de business, certificati SWIFT pe: Euclid, Target2, SEPA, Bulk Payments, Cash Reporting, Securities, Corporate si Trade Services.
2. Aplicatia **qPayIntegrator** care consolideaza toate tranzactiile financiare intr-o entitate. **qPayIntegrator**

integreaza sisteme heterogene de back-office din cadrul unei banci sau al unei corporatii cu diferite canale de distributie a serviciilor, precum si cu diverse infrastructuri de piata locale (sisteme de decontare si compensare), europene (Target2, SEPA, PEACH) si globale (SWIFTNet pentru plati multi-valuta, CLS). BIS a intreprins pasii necesari pentru ca produsul **qPayIntegrator** sa fie certificat SEPA Ready de catre SWIFT.

qPayIntegrator este alcatuit din mai multe module ce asigura: gestiunea fondurilor multi-valuta, transferurile simple, multiple si de debit direct, precum si transferul tranzactiilor cu titluri de valoare, raportarea lichiditatilor, reconcilierea continua a conturilor Nostro/Loro, investigarea exceptiilor, raportarea informatiilor competitive si rezilienta in timp real.

qPayIntegrator da bancii Dvs. posibilitatea de a centraliza atat platile la nivelul intregului grup financiar, cat si al marilor clienti corporatisti, precum si sa gestioneze operatiuni cu titluri de valoare ale corporatiilor.

qPayIntegrator – solutia optima pentru transformarea sistemului Dvs. actual de plati intr-unul modern, sigur si controlabil.

Acum suntem pe creasta valului!**eFinance, ianuarie 2008**

Interviu cu Sorin Guiman, director general Business Information Systems

Potrivit oficialilor de la Bruxelles, scopul creării Zonei Unice de Plăți Euro (SEPA) este de a spori competitivitatea în cadrul sectorului financiar, de a reduce costurile și de a extinde oferta pentru consumatori. Comisia Europeană, cea care a propus această măsură, estimează că odată cu crearea SEPA, economia europeană va beneficia de reducerea cu 50-100 de miliarde euro pe an a cheltuielilor, având în vedere că tranzacțiile transfrontaliere vor deveni la fel de ieftine ca și cele naționale.

Introducerea SEPA va influența modul în care se fac plățile într-o regiune cu 470 milioane de locuitori, care realizează într-un an 73 de miliarde de transferuri electronice. În Europa, 9.000 de bănci și 326.000 de bancomate vor fi afectate de noile reglementări legate de introducerea SEPA. Despre mutațiile și provocările pe care le aduce cu sine acest sistem am aflat amănunte de la managerul uneia dintre companiile care urmăresc cu mare atenție această piață, Business Information Systems.

Cum s-a încheiat anul 2007 pentru Business Information Systems (BIS)?

Conjunctural, a fost un an bun pentru BIS, deoarece în zona noastră de competență, pe plan internațional, au avut loc transformări care ne-au asigurat comenzi. Contextul este unul de transformare profundă a spațiului european de plăți și de decontări. Acest proces a început acum peste 4 ani și este previzibil ca va continua și după 2010. Până acum s-au modificat tehnologia și standardele de decontare, prin sistemul SWIFT. SWIFT este principalul vehicul de tranzacții financiare și principala instituție de standardizare a industriei financiare europene. Noi am fost și continuăm să fim implicați în acest proces.

În momentul de față încercăm să ne poziționăm în zona de business cu soluțiile noastre pentru decontări și plăți în spațiul european, atât în ceea ce privește infrastructurile de piață, cât și al instituțiilor financiare în sine.

O firmă cum este BIS, deși cu o adâncă expertiză în domeniul business-ului bancar și al ingineriei asociate soluțiilor de plăți destinate acestei piețe, nu are forța de cercetare a aspectelor specifice diferitelor geografii și este în dificultate în încercarea de a dezvolta un spațiu de colaborare de afaceri cu alte entități cu expertize complementare din România. Consider că instituțiile de reglementare și sinteza cum sunt Banca Națională, administrația locală și centrală, ar trebui să promoveze un set de politici convergente, care să favorizeze creativitatea, colaborarea și competitivitatea mediului de afaceri din industria noastră, să influențeze instituționalizarea în România a unor bune practici, comune altfel în spațiul european. Din păcate, această inițiativă pare să întârzie, limitând semnificativ locul pe care ne-am putea situa în piața europeană prin prisma creativității și competitivității.

În 2008 vom beneficia, în continuare, de o fereastră favorabilă creată de transformările din UE, dar eu mă întreb cât de sustenabile sunt acestea, pentru că transformările din sistemele de plăți și de decontări au la bază o decizie politică, dată de poziția comună a decidenților din

zona euro, care consider ca sunt chemati sa gestioneze in aceste zile probleme economice și financiare, potential critice.

Acum toată lumea este foarte optimistă, spunând că nu este nici o criză economică, dar nu putem să nu observăm că tot mai multe companii pun un accent disperat pe reducerea costurilor și încearcă să realizeze creșterea veniturilor prin mărirea prețului mărfurilor (bani, produse, turism, servicii, etc.), fara sa inglobeze neaparat valoare adaugata.

Cred ca nu trebuie sa pierdem din vedere o posibila recesiune, chiar în spațiul european, care in prezent se luptă să devină competitiv in raport cu zona asiatică si cea americana. Singurul lucru care ne rămâne de făcut, si ma refer la o firma de dimensiunea noastra, este să devenim noi insine competitivi prin creativitate. Pentru aceasta avem nevoie de sustinere financiara importanta, de un mediu economic consolidat prin politici economice cu viziune si continuitate, de exemplu o politica clara privind calitatea de fond a invatamantului, sau de lansare a unor proiecte care sa dezvolte prioritar infrastructurile economice pentru generatiile viitoare, pe care nu le vad continand prea mult asfalt si granit.

Pe ce zone de business vă veți axa în perioada viitoare?

În momentul de față, noi mizăm foarte mult pe fereastra aceasta favorabilă deschisă de transformarea spațiului de decontare, care este reglementat pentru decontări brute de Banca Central Europeană prin sistemul Target 2, lansat deja în mai multe state din zona euro.

Primul sistem, Target, a reprezentat o consolidare a sistemelor de decontare brută nationale, care au continuat să funcționeze și după apariția monedei unice europene. Target 2 înlocuiește într-un sistem unic toate aceste sisteme naționale, este operat prin cooperarea unor bănci nationale (Banca d'Italia, Banque de France si Deutsche Bundesbank) din cele mai avansate state din zona euro și, practic, asigură decontarea brută pentru toate operațiunile bancare din acest spatiu.

Target 2 este, respectând proporțiile, asemănător sistemului ReGIS operat de TransFonD in România.

În zona decontărilor nete auto-reglementarea întreprinsă de băncile comerciale, care au dorit să evite reglementarea Bancii Centrale Europene, este denumită SEPA (Zona Unică de Plăți Euro). Principala trasatura a proiectului SEPA este realizarea interoperabilitatii la nivelul pietei Euro, asigurandu-se accesul la serviciile bancare de transfer de credit cu acelasi cost, indiferent de geografia din cadrul spatiului Euro in care se realizează tranzactiile. SEPA va conduce in mod previzibil la o concentrare (consolidare) a operațiunilor atat la nivelul infrastructurilor de piata cat si la repositionarea institutiilor de credit.

Începând din ianuarie 2008, 31 de țări europene - cele 27 de state membre ale Uniunii Europene, plus Elveția, Liechtenstein, Norvegia și Islanda - care au agreeat să adopte proceduri comune, vor crea o zonă unică de plăți uniformă, care să facă plățile mai ușoare, mai rapide și mai eficiente. Cui a aparținut această inițiativă?

Inițiativa de a crea SEPA a aparținut băncilor comerciale, prin European Payment Council -

EPC, care încearcă prin auto-reglementare sa instituționalizeze standardele și practicile propriei industrii. Hotărârea politică a Consiliului Europei (planul de acțiune din 2000 și hotărârea privind plățile transfrontaliere din 2001) se referă la spațiul economic european, principalii beneficiari nominalizați fiind clienții băncilor, fie ei persoane individuale sau corporații (instituțiile financiare fiind implicit cuprinse în această categorie). Personal consider că o reglementare completă privind decontările nete Euro(pene) nu se poate face neincluzând reprezentanții financiari ai principalelor corporații care operează în acest spațiu. De aceea cred că este important ca cei care sunt conectați foarte mult la zona euro să înțeleagă acest proces de transformare, să constientizeze importanța asigurării conformității de operare și să se pregătească pentru decontările în noile condiții din zona euro. În România, în afara sectorului financiar-bancar, SEPA îi privește în primul rând pe cei care dezvoltă afaceri transfrontaliere, și care au capacități și în țara noastră.

Începând cu 28 ianuarie 2008, băncile din zona euro(peana) trebuie să demonstreze minim că sunt capabile să primească plățile inițiate conform reglementărilor SEPA. Funcție de volumul de activitate, procesarea manuală devine imposibilă, dacă nu chiar nerezonabil de costisitoare. În acest sens, băncile și corporațiile cu un volum semnificativ de operațiuni trebuie să-și adapteze sistemele pentru a se alinia la SEPA.

Sunt pregătite băncile românești pentru SEPA?

Din câte știu, decizia adoptată de băncile din România, privind asigurarea conformității SEPA, se încadrează într-una din următoarele situații: 1/ asigurarea conformității prin concentrarea operațiunilor la banca-mamă 2/ asumarea în plan local a procesării tranzacțiilor conform SEPA 3/ apelarea la intermedierea realizată de către o bancă pregătită să asigure conformitate SEPA. Evident acest din urmă serviciu costă. Sunt bănci de primă mărime care asigură conformitate totală, atât pe plăți inițiate, cât și pe încasări. Acestea pot prelua operațiunile unei alte bănci, care nu și-a propus să internalizeze acest proces.

Cum se poate implica BIS în noua configurație SEPA?

Pe noi ne-au contactat oficiali ai unor infrastructuri de decontare din două state UE, cu scopul de a evalua posibilitățile de colaborare. Noi, ca firmă, putem furniza soluția pentru dezvoltarea infrastructurii dedicate operațiunilor corporație-banca. BIS oferă soluția de plăți care asigură conformitate cu reglementarea EPC și furnizează valoare adăugată în ceea ce privește relația de afaceri corporație-bancă prin asigurarea interoperabilității între sistemele de back-office ale acestora, în conformitate cu standardul ISO20022.

În noua noastră „țară” –UE asistăm la procesul de consolidare a operatorilor majori în decontarea plăților, cum sunt Voka, Eba, Equens, SIA și alții, prin fuziuni și achiziții. În aceste condiții, e posibil ca micii operatori naționali să se confrunte cu situația de a fi eliminați, deoarece nu vor putea realiza „volumul critic” care să le permită alinierea la preturile Euro(pene). Revenind la cum ne poziționăm noi în context SEPA, ne gândim că, întrucât soluția BIS acoperă atât spațiul afacerilor financiare corporație-banca cât și banca-infrastructura de decontare, suntem pentru prima dată în zece ani de existență pe „creasta

valului”, si marcăm primul moment in care incercam sa ne depășim conditia de epigon in context Euro(pean). Nici în urma valului, nici în fața sa, ci chiar pe creasta valului. Va fi extrem de important să fructificăm această oportunitate.

Practic, SEPA e pe cale de a produce o revoluție în sistemul intracomunitar de plăți. Conștientizează mediul de afaceri aceste provocări?

Este o transformare uriașă. Se vor schimba și vor dispărea infrastructuri de piață cu nume și cu poziție de necontestat acum câțiva ani. Bănci care clamau că au un profil universal vor trebui fie să investească masiv, fie să-si reconsidere ariile de competență, iar ceea ce nu mai poate fi păstrat competitiv să externalizeze într-o forma sau alta. Cred că până acum n-am spus, dar pentru bănci SEPA inseamnă o diminuare uluitoare a unei surse de venit si un cost semnificativ al investițiilor pentru asigurarea conformității.

Nu în ultimul rând, dacă marile companii din România care au legături cu spațiul Euro nu vor constientiza acum implicatiile SEPA și nu se vor pregăti din timp, nu vor putea beneficia de avantajale implementarii SEPA si isi vor diminua competitivitatea.

Zona unică de plăți în euro (SEPA) a fost lansată oficial

Zona unică de plăți în euro (SEPA) a fost lansată oficial la finele lunii ianuarie, fiind un proiect prin care cetățenii celor 27 de state din UE, precum și cei din Islanda, Elveția, Liechtenstein și Norvegia, vor putea efectua plăți și transferuri bancare în orice țară, prin intermediul unui singur cont bancar.

Lansarea oficială este, potrivit Mediafax, primul pas într-un proces care se va derula pe parcursul următorilor ani și care prevede trecerea de la sistemele naționale de plăți ale băncilor la noile instrumente de transfer ale SEPA.

Din motive tehnice și legale, lansarea instrumentelor SEPA de debit directe va avea loc mai târziu, dar până cel târziu la 1 noiembrie 2009, se arată într-un comunicat comun al Comisiei Europene (CE) și al Băncii Central Europene (BCE).

Pentru plățile prin intermediul cardurilor, SEPA Cards Framework a intrat în vigoare la 1 ianuarie 2008. Proiectul SEPA isi propune sa inlocuiasca complet sistemele naționale de plăți ale băncilor pana in 2010.

SEPA este o zonă în care cetățenii, companiile sau alți agenți economici vor putea efectua transferuri în euro, pe teritoriul Europei, pe plan local sau internațional, în aceleași condiții, drepturi și obligații, indiferent de locația lor. Astfel, transferurile în euro pe teritoriul Europei vor deveni la fel de ușoare, ieftine și sigure precum cele de pe interiorul unui singur stat.

Zona SEPA, care include 31 de țări, va permite clienților să efectueze plăți și transferuri bancare în orice țară, prin intermediul unui singur cont bancar și al unui singur set de instrumente pentru transfer, reducând numărul de conturi bancare și îmbunătățind managementul lichidității, se arată în comunicat.

Integrarea sistemelor naționale de transferuri va conduce la economii substanțiale, prin scăderea costurilor pentru procesarea plăților. Zona unică de plăți în euro, care are ca

obiectiv intensificarea concurenței în sectorul financiar european, ar putea genera reducerea costurilor cu peste 123 de miliarde de euro, în următorii șase ani, și cu încă 238 de miliarde de euro dacă SEPA va fi utilizată ca platformă pentru facturarea electronică, potrivit unui studiu al CE.

Potrivit unui studiu al BCE, băncile și-ar putea reduce semnificativ costurile, dar se vor confrunta cu o intensificarea concurenței, ca urmare a creșterii eficienței transferurilor pe piețele UE și stimulării inovației.

SEPA reprezintă o inițiativă a sectorului bancar european, reprezentat de Consiliul European de Plăți (European Payments Council), sprijinită de CE și BCE. Parlamentul european a votat, în luna aprilie, cu o majoritate clară în favoarea reglementărilor.

BIS FMA V2 - O solutie completa pentru lupta contra dezastrelor

eFinance, martie 2008

Nu se pune problema “daca se va intampla om trai si vom vedea...”..... Abordarea corecta a problemei consta in a te intreba permanent ce vom face “cand” tu sau organizatia din care faci parte veti fi afectati de un dezastru natural sau uman. Sansele ca activitatile normale de afaceri ale organizatiei din care faci parte sa fie intrerupte de esecul echipamentului, eroarea unui operator, caderi de energie, sau alte calamitati si dezastre sunt mai mari azi decat oricand.

Pregatirea pentru a asigura continuitatea operationala si recuperarea in cazul unui dezastru este deja un subiect prea bine stiut. Si anul acesta, la 4 martie, asa cum se intampla de 30 de ani, mass-media a avut grija sa ne reaminteasca de dezastrul provocat de ultimul cutremur major, sa ne sfatuiasca ca trebuie sa ne pregatim permanent si temeinic pentru urmatorul sinistru similar care se poate produce oricand. Nu in ultimul rand, tot mass-media ne bombardeaza cu informatii referitoare la evenimente la fel de sinistre care au loc in diverse puncte de glob (cutremure, tsunami, incendii, acte teroriste, incalzire globala, topirea ghetarilor etc). Singura certitudine pe care o avem este ca sinistrul va veni, nu stim cand, cum, cat de dezastruos va fi etc.

Fiind “fericitii” contemporani ai unor asemenea stari de fapt, trebuie sa ne vaccinam preventiv la nivel personal, de familie, de organizatia in care activam, de societatea in care convietuim cu toate masurile care sa ne asigure supravetuirea si diminuarea efectelor unor asemenea sinistre evenimente.

Fiindca subiectul prezentului articol se refera in speta la companii, respectiv institutiile bancare, mentionam ca recuperarea dintr-un eveniment sau incident, major sau minor si asigurarea continuitatii operationale este una din cerintele fundamentale pentru orice organizatie. Institutiile bancare nu mai au problema zilelor si saptamanilor, cand vine vorba de continuitatea afacerii si recuperarea din dezastru, ci de back-up si recuperare instantanee pentru unele servicii, in cateva ore pentru alte servicii. Parafrazand un vechi dicton latin care spune “praevenire melius est quam praeveniri, (a preveni e mai usor decat a trata), putem

afirma ca o atitudine proactiva fata de riscuri si capacitatea de a reactiona rapid atunci cand se produc incidente sunt esentiale pentru bunul mers al oricarei institutii. Planificarea si pregatirea inainte ca dezastrul sa loveasca este cel mai bun mod sa te asiguri ca tu, organizatia din care faci parte si afacerea vor supravietui!

Fiecare organizatie isi are propriile metode de abordare a unui plan de continuitate, in functie de nivelul de criticitate a actiunilor si domeniul in care actioneaza. Aceste planuri sunt intocmite in baza unor standarde si reglementari unanim acceptate la nivel national si international si care sunt concepute pentru a va asigura functionarea continua a operatiunilor in cazul celor mai neasteptate si solicitante circumstante – protectia angajatilor, metinerea bunei reputatii si capacitatea de a indeplini fara intermitente activitatile specifice organizatiei. Mentionam printre standardele internationale larg recunoscute pe cel britanic – BS25999 - destinat managementului continuitatii operationale, si care a fost dezvoltat pentru minimizarea riscului unor posibile dezaastre sau intreruperi ale activitatii zilnice. Standardul BC 25999 reprezinta o buna baza pentru intelegerea, dezvoltarea si implementarea unui sistem de continuitate operationala in cadrul organizatiei, aplicarea lui oferind siguranta in afacerile cu partenerii si clientii. De asemenea, acesta contine un set de cerinte bazate pe cele mai bune practici ale managementului continuitatii operationale, acoperind intregul ciclu al unui astfel de sistem.

Cat de bine trebuie sa se pregateasca organizatia si cat ar trebui sa investeasca pentru a deveni o organizatie rezilienta, capabila sa faca fata oricaror incidente previzibile sau nu, sunt intrebari la care raspunsul nu este asa de dificil de gasit.

Din punctul de vedere al pregatirii unei organizatii pentru a face fata unor evenimente neplanificate, putem identifica mai multe nivele:

1 Nepregatit

Organizatia nu are un proces de recuperare definit si nu are politici de salvare a datelor. O astfel de organizatie poate face fata cu greu chiar unor incidente minore si de obicei o mare parte din date sunt pierdute.

2 Pregatit

Organizatia are o parte din date asigurate prin salvari periodice (de obicei informatiile vitale pentru continuarea operatiilor) si o parte din procedurile de recuperare, dar acestea nu sunt actualizate cu regularitate.

O astfel de organizatie poate face fata oarecum unui dezastru, dar nu poate opera la capacitatea maxima decat dupa un timp destul de lung dupa revenirea la activitate. Exista riscul major ca pierderile materiale si de imagine sa fie atat de insemnate incat organizatia sa inceteze sa existe.

3 Definit

In plus fata de nivelul 2, organizatia are un plan de recuperare din dezastru ce acopera toate zonele de activitate, iar acesta este intretinut si exersat cu regularitate.

Un astfel de plan include de obicei detalii despre

- salvarile periodice de date (locatie, platforme, politici .. etc)
- sistemele critice (date tehnice, date despre furnizori etc)
- locatiile de rezerva (telefoane, adrese, mod de acces .. etc)
- angajati(numere de telefon, mail, roluri.. etc)
- procesele organizatiei etc.

Toate datele necesare companiei sunt replicate sau salvate si pastrate in siguranta in mai multe locatii.

O astfel de organizatie este de obicei pregatita sa faca fata unui set definit de incidente, iar activitatea poate fi reluata fara pierderi majore materiale sau de imagine.

4 Controlat

In plus fata de nivelul 3, organizatia este pregatita sa faca fata chiar si unor incidente imprezibile, stie cu precizie mare in cat timp isi poate relua activitatea la capacitate maxima si pierderea de date este zero sau foarte mica.

Organizatia identifica din timp noi riscuri si reactioneaza rapid pentru a preveni aparitia acestora.

In situatia in care vorbim despre o banca si in particular despre departamentele SWIFT sau Plati electronice, orice incident aparent minor poate declansa o reactie in lant, cu efecte nedorite de clientela si de ceilalti operatori bancari si cu atat mai putin de banca.

Pentru departamentele SWIFT si Plati electronice ale unei banci, desigur nivelul recomandabil este 4. O atitudine proactiva fata de riscuri si capacitatea de a reactiona rapid atunci cand se produc incidente sunt esentiale pentru bunul mers al oricarei institutii financiare.

Pentru a atinge nivelul maxim, din fericire, nu este necesara o pregatire de ani de zile.

Implementarea unui produs inteligent cum este **FMA (Financial Messaging Availability) V2** impreuna cu suportul si consultanta oferite de BIS va pot conduce direct si rapid la nivelul 4 de pregatire.

Prin implementarea produsului **FMA V2** se asigura:

- posibilitatea de a configura o solutie ce asigura continuitatea operationala in locatii separate geografic,
- oglindirea tranzactiilor,
- detectia si notificarea automata a erorilor,
- recuperare rapida din dezastru,
- re-sincronizarea automata a datelor odata cu reluarea sesiunii de comunicatie,
- integritatea si consistenta datelor,
- configuratii flexibile si scalabile,
- include un subsistem de gestiune a evenimentelor planificate/neplanificate (crize),
- include un plan electronic de continuitate operationala si recuperare din dezastru,
- include un subsistem de monitorizare a tranzactiilor,

FMA V2 permite fluidizarea procesului de recuperare din dezastru, monitorizarea proceselor critice ale organizatiei si pune la indemana angajatilor toate informatiile de care au nevoie pentru a actiona atat in caz de dezastru cat si in activitatea de zi cu zi.

FMA V2 prin motorul sau de oglindire a tranzactiilor, asigura replicarea in **timp real** a tranzactiilor financiare - primite si transmise de o banca in reseaua SWIFT prin aplicatia SWIFTAlliance instalata pe platforma SWIFT de productie pe platforma de back-up instalata intr-un centru de rezerva aflat eventual in alta localitate. In cazul indisponibilitatii platformei de productie, platforma aflata la centrul de rezerva este imediat disponibila pentru conectarea in regim "de productie" la reseaua SWIFT si reluarea operatiunilor. Deoarece sunt transmise

tranzactii la Centrul de rezerva si nu replici ale bazei de date, sistemul este eficient din punct de vedere al costurilor de comunicatii.

Modulul FMA V2 Monitor, este destinat monitorizarii starii fluxului de mesaje dintre centrul de productie si centrul de back-up. Acest modul permite identificarea rapida a erorilor sau intarzierilor in procesul de replicare si a cauzelor care le-ar fi putut genera. In acest scop, administrarea si monitorizarea FMA sunt realizate printr-o **interfata grafica de vizualizare si control a fluxurilor** de mesaje SWIFT.

Monitorizarea se face din doua perspective, operationala si tehnica. Perspectiva operationala da o privire rapida a starii de functionare a aplicatiei si permite utilizatorului sa detalieze si sa monitorizeze functionarea FMA de-a lungul intregii zile. Perspectiva tehnica permite administratorului aplicatiei sa analizeze toate resursele utilizate de FMA si sa identifice eventualele blocaje. Utilizatorul poate obtine un raport detaliat continand istoricul utilizarii resurselor de-a lungul intregii zile.

Modulul Esfera Lite (care poate fi licentiat de sine statator) asigura executarea serviciilor specifice pentru utilizatorii de business, pentru administratorii de sistem si pentru dezvoltatori intr-un mediu colaborativ, dupa cum urmeaza:

- asistenta pentru aplicarea procedurilor curente business-as-usual,
- asistenta pentru aplicarea procedurilor legate de asigurarea continuitatii operationale si a recuperarii din dezastru,
- asistenta pentru verificarea si testarea consistentei sistemului de continuitate operationala,
- asistenta pentru invatarea procedurilor de catre noii salariatii sau a noilor proceduri de catre toti salariatii,
- unelte de actualizare a procedurilor corespunzatoare practicilor de business si de administrare.
- Incidentele datorate greselilor de operare (ocupand un loc de frunte in statistica incidentelor cu pierderi financiare importante) pot fi reduse considerabil. In acest sens, din perspectiva institutiilor financiare care au in permanenta in vizor micsorarea riscurilor operationale, FMA V2 asigura suportul necesar si pentru gestionarea unor activitati mai "pamantene" decat cele rezultate in urma unui dezastru, respectiv:
 - gestiunea evenimentelor planificate de tip intretinere preventiva, upgrade-uri, aplicare patch-uri etc,
 - administrarea centralizata a procedurilor de lucru si diseminarea instantanee a modificarilor catre toti operatorii,
 - spatiu de "e-learning" pentru promovarea actualizarilor de proceduri si pentru pregatirea noilor angajati.

Modulul Esfera Lite include un plan electronic de continuitate operationala si recuperare din dezastru „la cheie”, structurat, flexibil, usor de actualizat, bazat pe standardul britanic BS25999 si la indemana oricarui utilizator avand cunostiinte minime de navigare pe Internet.

Orice plan de continuitate operationala si recuperare din dezastru netestat are o valoare indoielnica. Formatul electronic al acestui plan de continuitate operationala, inclus in **Modulul Esfera Lite**, si mediul colaborativ permite testarea lui facila, ceea ce permite:

- clarifica rolurile si raspunderile in cazul recuperarii pentru asigurarea responsabilitatii fiecarui membru participant,

- testarea procedurilor de recuperare pentru a asigura un raspuns rapid,
- masurarea performantelor pentru obiectivele de recuperare,
- verificarea faptului dacă resursele adecvate pentru recuperare sunt disponibile în mod corespunzător,
- identifica lipsurile planului respectiv si adaptarea la cerintele organizatiei etc.

FMA V2 este o solutie care, alaturi de interfata SWIFTAlliance Access sau Entry, asigura rezilienta globala a platformei SWIFT, indiferent de metoda folosita pentru conectarea a acesteia la reseaua SWIFT (conectare directa, sau indirecta - prin SWIFT Service Bureau (SSB)). Solutiile oferite de SSB au in vedere asigurarea rezilientei numai la nivel de comunicatie, oferind o solutie alternativa atat pentru platformele pe care este instalat software-ul de comunicatie SWIFTNet Link (SNL), cat si pentru nodul de comunicatie M-CPE, in timp ce **FMA V2 ofera rezilienta la nivelul de bazei de date SWIFTAlliance si a mesajelor tranzactionate prin aceasta.**

Implementarea unui sistem de continuitate operationala si recuperarea din dezastru este ca **o polita de asigurare**. Costul acestei polite de asigurare este incomparabil mai mic decat pierderile uriase posibile in cazul unui accident neprevazut.

FMA (Financial Messaging Availability) V2 furnizeaza polita de asigurare pentru departamentele SWIFT si Plati electronice, ofera o baza solida de pornire pentru implementarea continuitatii operationale la nivelul intregii institutii financiare si situeaza organizatia in randul acelor care au atins nivelul maxim de pregatire pentru a face fata oricaror incidente nedorite.

Prafrazand un alt dicton latin care ne spune “si vis pacem, para bellum” (adica daca vrei pace, pregateste-te pentru razboi), concluzionam ca ajungerea la un nivel superior de continuitate in afaceri nu trebuie sa fie conditionata de bani, insa in mod cert acest nivel nu va fi atins accidental.

Esfera – plus valoare pentru managementul proceselor

eFinance, aprilie 2008

Realizarea valorii adaugate, obiectivul oricarei organizatii, in conditiile unui mediu concurential din ce in ce mai acerb, constrange organizatiile sa-si focalizeze cu prioritate activitatile pe imbunatatirea performantelor in satisfacerea cerintelor si asteptarilor pietei printr-o abordare cat mai flexibila. Activitatile si resursele aferente realizarii de valoare adaugata sunt strans legate intre ele intr-o insiruire logica, din perspectiva cerintelor pietei, si sunt structurate pe procese. Procesele realizatoare de valoare adugata si de imbunatatire a performantei sunt acele procese pentru ale caror rezultate clientul plateste pretul corespunzator.

Pentru a face fata presiunilor pietei si activitatilor orientate catre client, organizatiile au nevoie de angajati bine instruiti, care trebuie sa raspunda unui portofoliu din ce in ce mai larg de sarcini si responsabilitati si totodata de un sistem ierarhic inechivoc si bine definit.

Capabilitatea organizatiilor de a planifica, documenta, implementa, monitoriza, administra, dezvolta si imbunatati procesele realizatoare de valoare, la un nivel calitativ cat mai ridicat, independent de obiectivele, marimea si tipul de produse sau servicii ale organizatiei in cauza, constituie un avantaj esential fata de organizatiile concurente de pe piata. Concentrarea asupra realizarii de valoare si definirea responsabilitatilor corespunzatoare etapelor aferente realizarii de valoare fac posibila reactia rapida a firmei la schimbarile petrecute in mediul in care functioneaza aceasta.

Pentru a supravietui in acest mediu concurential extrem de dinamic, organizatiile trebuie sa se focalizeze pe apropierea fata de client adoptand administrarea agresiva a relatiilor cu acesta, pe sporirea permanenta a capabilitatii de a reactiona rapid si in acelasi timp extrem de agil, pe deplasarea competentelor operative de luare a deciziilor inspre proximitatea interfetei cu clientii, pe cresterea productivitatii si calitatii. De asemenea, pentru indeplinirea acestui obiectiv este necesara orientarea angajatilor, motivarea acestora, printr-un sistem eficient de comunicare si cooperare, optimizarea permanenta a costurilor, concentrarea asupra competentelor cheie, reducerea costurilor administrative si simplificarea derularii fluxurilor de activitate, adica, pe scurt - PROCESSE.

Pentru eficientizarea activitatii oricarei organizatii este nevoie de:

- Focalizarea de principiu a tuturor activitatilor organizatiei pe procesele generatoare de performanta;
- Directionarea proceselor catre cerintele clientilor;
- Atitudine proactiva fata de stimuli veniti din exterior;
- Definirea inechivoca a ierarhiei si responsabilitatilor in cadrul organizatiei si totodata reducerea la maximum a suprapunerilor de responsabilitate in cadrul proceselor;
- Calculul economic al performantei si al fluxurilor de circulatie al informatiei trebuiesc focalizate catre procese;
- Colaborarea si comunicarea activa a structurilor proceselor, ca imagine comuna a organizatiei.

Managementul proceselor nu este o descoperire recenta, ci este o activitate care s-a desfasurat de la aparitia omului, iar pentru implementarea acestuia s-au utilizat mijloacele tehnologice pe care acesta le-a avut la dispozitie la momentul respectiv.

Desi procesele există cu mult inainte de aparitia uneltelor IT si a disciplinelor conexe, noile tehnologii au imbunatatit considerabil eficienta managementului lor deoarece acum exista posibilitatea utilizarii informatiei in timp real, pe langa cele mai bune practici acumulate pe parcursul istoriei organizatiei respective. Astazi, managementul proceselor de afaceri nici nu mai poate fi conceput fara o infrastructură IT.

Pentru documentarea, implementarea, monitorizarea si administrarea proceselor unei organizatii in format electronic, Business Information Systems – BIS srl a dezvoltat produsul **Esfera**, destinat managementului proceselor de business, cu aplicabilitate in institutiile publice si companii medii si mijlocii.

Aplicatia **Esfera** este un produs software destinat implementarii *managementului proceselor* unei organizatii. **Esfera** ofera suport pentru monitorizarea activitatilor de zi cu zi (cum ar fi procesele legate de *relatia comerciala cu clientii* sau procesele de *management al calitatii*), cat si pentru monitorizarea activitatilor desfasurate in cadrul unor situatii planificate sau situatii de exceptie (situatii de criza, in care se cere asigurarea continuitatii operationale).

Esfera include un plan electronic de continuitate operationala si recuperare din dezastru „la cheie”, structurat, flexibil, usor de actualizat, bazat pe standardul britanic BS25999 si la indemana oricarui utilizator avand cunostiinte minime de navigare pe Internet.

Formatul electronic al acestui plan de continuitate operationala, inclus in **Esfera**, si mediul colaborativ permite:

- clarificarea rolurilor si raspunderilor in cazul recuperarii pentru asigurarea responsabilitatii fiecarui membru participant;
- testarea procedurilor de recuperare pentru a asigura un raspuns rapid;
- masurarea performantelor pentru obiectivele de recuperare;
- verificarea disponibilitatii resurselor adecvate pentru recuperare;
- identificarea lipsurilor planului respectiv si adaptarea la cerintele institutiei etc.

Aplicatia **Esfera** este o *solutie colaborativa*, asigurand membrilor unei organizatii un mediu de lucru care faciliteaza comunicarea, controlul fluxului de activitati, schimbul de informatii si acces selectiv (functie de rolul fiecaruia) la intreaga informatie generata pe parcursul activitatii.

Esfera ofera suport nu numai pentru asigurarea tuturor fluxurilor informationale corespunzatoare proceselor care se desfasoara in cadrul unei organizatii, dar si pentru diseminarea *celor mai bune practici* in organizatie si pentru a instrui personalul organizatiei in implementarea lor, asigurand suportul pentru mediul de e-learning, necesar instruirii si integrarii facile a noilor angajati.

Pentru managementul organizatiei, **Esfera** este o unealta pretioasa pentru monitorizarea in timp real a fluxului de activitati, pentru trasabilitatea activitatilor realizate si pentru analizele necesare optimizarii costurilor.

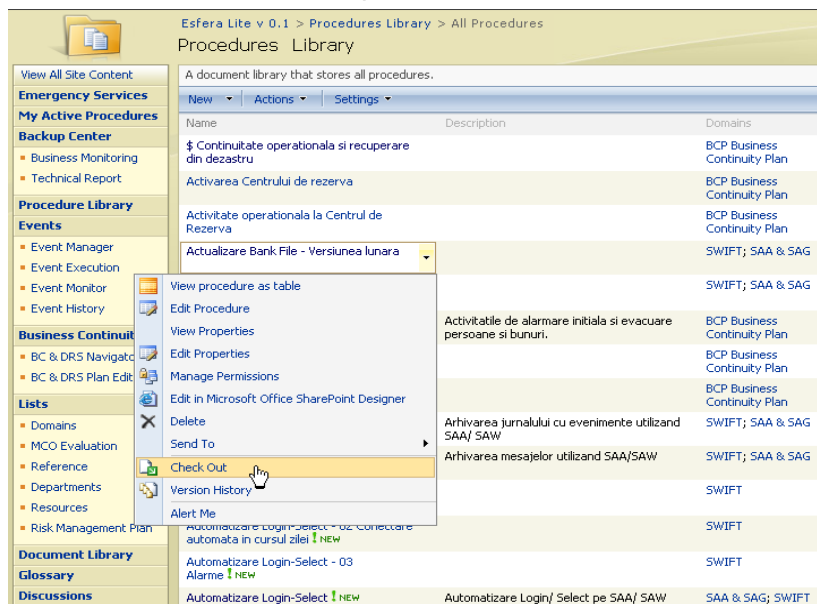
O caracteristica deosebit de utila a acestui produs este posibilitatea utilizarii sale in implementarea unui *sistem de management al calitatii conform ISO9001:2000*.

Produsul ofera urmatoarele functionalitati:

- Utilizarea unor formulare electronice / mesaje personalizate
- Implementarea fluxului de revizuire / aprobare corespunzatoare unui document sau formular electronic
- Implementarea regulilor de rutare a mesajelor corespunzator rolurilor si proceselor organizatiei
- Comenzi de startare automata a activitatilor, inclusiv a cererilor de revizuire/aprobare, conform regulilor predefinite
- Posibilitatea monitorizarii activitatilor lansate sau a fluxului de revizuire/aprobare in timp real
- Interfata cu posta electronica, agenda si calendarul organizatiei
- Forum cu ierarhie de mesaje si raspunsuri
- Posibilitatea atasarii de documente sau grafica, sau fisiere audio la mesaje



- Mecanisme de alertare pentru diverse evenimente, cum ar fi depasirea unui termen prestabilit sau modificarea unui document
- Suport pentru colectarea, organizarea si diseminarea celor mai bune practici
- Suport eLearning
- Inregistrarea oricarui eveniment (activitate) in spatiul **Esfera**, ca intr-un jurnal de bord, permitand analize ulterioare
- Suport pentru monitorizarea unor evenimente planificate sau a unor situatii de exceptie
- Suport pentru sistemul de management al calitatii, inclusiv masuratori automate
- Functii de management al relatiilor cu clientii (inclusiv pentru departamentul de vanzari)
- Suport pentru derularea proiectelor organizatiei
- Suport pentru managementul resurselor umane
- Si nu in ultimul rand, suport pentru activitatile de colectare, organizare, clasificare si regasire a informatiilor, creand un avantaj competitiv deosebit management-ului organizatiei.



Implementarea aplicatiei **Esfera**, este instrument solid care:

- Asigura ca toate procesele, structurile si sistemele, activitatile din organizatie, sunt orientate catre realizarea viziunii, politicii si obiectivelor sale,
- Conduce la procese clare si orientate catre realizarea strategiei si a asteptarilor clientilor, care reprezinta mai mult decat simple descrieri ale fluxurilor de activitate (claritate a obiectivelor, a inter-relatiilor si efectelor reciproce dintre procese, a responsabilitatilor, etc.),
- Asigura disponibilitatea, pentru toti angajatii, a unui model al proceselor, care sa reprezinte si baza de structurare a aspectelor esentiale (calitate, costuri, flux de informatii, distribuirea responsabilitatilor, etc),
- Abordarea organizatiei ca o retea sistematica de procese permite insusirea, intelegerea si adoptarea de catre toti angajatii a politicii organizatiei si aplicarea acestei politici in toate structurile organizatiei (organigrama, structura punctelor de colectare a costurilor, controlling, etc), necesitand o continuitate a managementului proceselor,
- Permite realizarea unui sistem informatic orientat pe procese, inteles nu ca un supliment la activitatile de controlling si la structurile de raportare, ci abordat in mod integrat, pe baza structurii proceselor.

Modelul traditional de management al proceselor este prea rigid pentru a se acomoda la mediul de afaceri actual care este extrem de dinamic. Desi contextul de afaceri actual se desfasoara intr-un mediu competitiv si activ nemaiintalnit anterior, cam 80% din munca desfasurata in interiorul unei organizatii se efectueaza nestructurat constand intr-un schimb de informatii prin posta electronica, intalniri, telefoane etc. Acest mod de operare obtureaza vizibilitatea, monitorizarea si conducerea activitatilor. Rezultatul unui asemenea mod de operare este o organizatie reactiva, rigida care nu este condusa de catre directivele managementului si nu poate performa in lipsa intelegerii a ceea ce functioneaza sau nu in activitatea zilnica.

Prin implementarea aplicatiei **Esfera**, angajatii unei organizatii lucreaza intr-un mediu structurat, fiind angrenati in multiple procese de afaceri sau conexe acestora, precum actorii care interactioneaza pentru atingerea obiectivelor asumate de catre organizatie. Produsul este conceput pentru organizarea intreprinderilor sau departamentelor si pentru a acumula si oglindi intreaga informatie generata pe parcursul derularii proceselor de afaceri ale organizatiei.

Concluzionam prin a spune ca Esfera permite si captarea, pastrarea, diseminarea informatiei de catre toti cei care lucreaza in organizatie si utilizarea acesteia ca un instrument competitiv. Caci cine are informatia are si cunoasterea, cine are cunoasterea are si puterea, iar cine are puterea supravetuieste si isi poate permite sa actioneze in sensul **“BIS dat, qui cito dat”** adica, “Cine da rapid, da de doua ori”.

BIS SEPA Catalizarea succesului

eFinance, iunie 2008

Business Information Systems (BIS) și-a construit de-a lungul timpului prezența în piața, pornind de la experiența și expertiza membrilor echipei, atât în practica de operare a afacerilor cu corespondenți bancari, cât și în inovarea software. Prin parteneriatele de prestigiu încheiate, echipa BIS a avut acces continuu la informații privind evoluția pieței bancare, la standardele și reglementările globale sau regionale, precum și la tehnologiile cele mai utilizate la realizarea sistemelor bancare de plăți.

Transformările economice profunde ale spațiului european și național, la acest început de mileniu, ne-au pus în situația de a alege între a fi contemporanii contemplativi și conformiști ai evenimentelor, sau să ne asumăm riscul de a ne fi „evaluate” de piață propriile (in)capacități. (Ne)Inspirat, am ales să fim epigonii ingenuului Don Quijote.

Gândirea nucleului nostru a fost să construim:

- Mediul de lucru favorabil fundamentării și dezvoltării culturii organizatiei noastre. Aceasta creație a condus la o bună organizare, urmărire și control ale proceselor, dar și la dezvoltarea unei comunicări dematerializate, nenaturale; rezultatul este perfectibil, pentru a evita ca grupul să devină o colecție de mai multi Diogene.

- Competențe noi pentru nucleul nostru de creație, pentru care să obținem recunoașterea unei terțe părți credibile. Rezultatul pe care l-am obținut este vizibil pe această pagină web http://www.swift.com/index.cfm?item_id=58757; se poate analiza comparativ cum ne plasăm competitiv, într-o ligă care include destul de multe nume sonore și firme care își revendică operațiunile unor geografii care „fac piața” în industria bancară. Rămâne de răspuns numai întrebării: Și ce dacă?
- Credibilitate pentru produsele noastre și pentru soluțiile pe care le propunem pieței, prin recunoașterea calității acestora de către o autoritate recunoscută în industrie. Foarte recent am obținut certificarea SWIFT (recunoscută și de EPC), de conformitate SEPA, pentru suita noastră de plăți **qPayIntegrator**. Și ce dacă?
- Vizibilitate și expunere pe piața internațională. În acest an am adăugat participării noastre la evenimentele locale ale industriei bancare și la cele organizate de către SWIFT pentru o audiență regională, participarea la SIBOS (mega conferința anuală a industriei bancare), atât în cadrul spațiului expozițional cât și în cel al comunicării prin conferința. Cinic vorbind, aceasta întreprindere poate lăsa vecinii nostri fără aspirații, prin suicidul caprei noastre.
- Rețea de parteneriate internaționale orientată pe asigurarea unei prezențe comerciale credibile și unui contact permanent cu clienții din alte regiuni. Nu avem rezultate probate încă de noi vânzări, așa încât pe moment, dispunem doar de perspectiva cinică.
- Un portofoliu competitiv de proiecte, acordat tendințelor pieței. Pe dezvoltarea acestui aspect mă voi concentra în continuare.

Datorită anvergurii oportunității deschise de transformările pieței plăților europene, induse de reglementările ECB (Banca Centrală Europeană) și EPC (Consiliul European de Plăți), ca și apartenenței noastre la acest spațiu, poziționarea predominantă a BIS pentru următoarea perioadă este subordonată promovării de soluții de plăți compatibile TARGET2 și SEPA.

Deciziile politice ale Consiliului Europei însele, care consfințesc dreptul suveran al clienților serviciilor de plăți de a putea efectua operațiuni în aceleași condiții oriunde în spațiul Uniunii Europene, sugerează necesitatea armonizării sistemelor de producție, de distribuție și de administrație publică cu cel financiar-bancar. Pe această premisă ne-am întemeiat convingerea că proiectul noului sistem european de plăți nu poate fi întreprins cu succes fără o abordare coordonată, care să fie susținută de toți participanții semnificativi, referindu-ne atât la instituțiile financiar-bancare și infrastructurile de piață, cât și la autoritățile publice, corporații și consumatori. În acest sens suita **qPayIntegrator** răspunde nu numai nevoilor de procesare în back-office-ul instituției financiar-bancare, ci și nevoii de îmbogățire a canalelor de distribuție a serviciilor financiare către clienții importanți. Această din urmă funcționalitate consacră soluția noastră ca o utilitate de business atât pentru banca cât și pentru clienții acesteia.

Din perspectiva băncii, un asemenea canal de lucru cu clienții săi asigură conformitatea cu standardele familiare institutiei financiar-bancare, permițând totodată să îmbogățească experiența de lucru a clienților, în egală măsură cu eliminarea unor procese manuale costisitoare și riscante.

Clientul corporatist, pe de altă parte, beneficiază de un canal unic, conform cu standardele și reglementările industriei financiar-bancare, care elimină posibilitatea inițierii unor tranzacții greșit formate (acestea în sine constituind o sursă importantă de costuri suplimentare), și care oferă ocazii interesante de reconsiderare a modului de executare a propriilor operațiuni

de facturare, plăți, reconciliere contabilă a facturilor primite/emise cu respectiv plățile/încasările, gestiunea lichidității, finanțarea operațiunilor comerciale etc.

Parafrazând sintagme impuse de media, vorbind preț de un paragraf „software-eza”, aceasta înseamnă că efortul nostru de creație și dezvoltare este orientat spre:

- Suportul tuturor instrumentelor de plată reglementate la nivel european, conformitatea cu standardele și reglementările adoptate privind formatul tranzacțiilor, referințele și practicile utilizate.
- Suport pentru îmbogățirea flexibilă a funcțiilor de business orientate atât spre eficientizarea fluxurilor interne, cât și spre extinderea de servicii cu valoare adăugată pentru clienții importanți ai băncii.
- Asigurarea interacțiunii ergonomice, din perspectiva utilizatorului final - care este responsabil pentru acuratețea operațiunilor desfășurate, pentru a evita astfel în cât mai mare măsură erorile umane.
- Furnizarea pentru responsabilii de business a unui set cât mai consistent de informații de diagnosticare a mediului de afaceri, ca și a unor alerte timpurii asupra situațiilor de excepție.
- Îmbunătățirea și eficientizarea canalelor și proceselor de suport destinate sistemelor aflate în exploatare la clienți.

Daca va fi ca în zona UE *tocmeala să nu se substituie legii*, atunci cu certitudine numai comunitățile care vor aborda strategic aceste proiecte europene vor putea câștiga un avantaj competitiv esențial pentru favorizarea creșterii economice și dezvoltării unor noi servicii cu valoare adăugată importantă.

Am spus strategic pentru ca n-am știut să exprim mai bine idea că această reformă, pentru a fi în câștig, nu trebuie privită ca privilegiu al unui grup de inițiați sau al unor bresle. Toți participantii - sector privat prin institutii de credit, infrastructuri de plăți, clienti bancari și furnizori de soluții, institutii ale administrației centrale, de reglementare și supraveghere - trebuie să fie reprezentați și să coopereze pentru a concepe și pentru a realiza împreună acea arhitectură a pieței care oferă scalabilitate, siguranță și competitivitate. Catalizatorii trebuie să-și orienteze influența pentru a favoriza dinamica procesului de transformare, în timp ce participanții trebuie să găsească spațiul și modalitățile de cooperare, lăsând competiției deschisă numai zona propriului obiectiv de afaceri.

Adică, așa cum spuneam mai devreme, un deziderat bun doar pentru naivi, naivi considerați de unii „băieți deștepți” aproape invariabil proști, *de te și miri domnule cum de reușesc să facă analize, să dezvolte produse care funcționează stabil și performant, care sunt recunoscute de terțe părți credibile și nu credule, și cum de au tupeu să iasă în lume în condiția lor modestă*. Noi, naivii, ne vedem de drum înainte, cu credința că în curând „băieții deștepți” vor fi surprinși să se regăsească în afara scenei din noul spațiu economic european.

Ar mai fi ceva de spus, care susține subtitlul prezentului articol, al doilea pe care-l publicăm în acest an pe tema SEPA: la SIBOS 2008 echipa BIS, selectionată să joace în deplasare în inima imperiului de mijloc, are nevoie de sprijinul cât mai multor reprezentanți ai sistemului nostru bancar, care să-i fie alături la conferință, expoziție și evenimentele pe care le organizăm.



SIBOS 2008 – un regal mondial onorat și de România**eFinance, septembrie 2008 – de Cristian Pavel****BIS, ADICĂ PERFORMANȚĂ CU REPETIȚIE**

Mijlocul lunii septembrie a reunit la Viena, în cadrul SIBOS, congresul mondial anual al SWIFT, peste 8.000 de participanți dornici să se pună la curent cu noutățile anunțate de companiile prezente, specializate în dezvoltarea platformelor de comunicație, a produselor și serviciilor de interconectare a peste 8.300 de bănci, instituții financiare și clienți corporate din 209 țări.

România, reprezentată în parteneriat de compania Business Information Systems (BIS) și de Trezoreria Statului din cadrul Ministerului Economiei și Finanțelor, a fost singura prezență notabilă din sud-estul Europei. Ideile, realizările și mai ales oferta românească, transmise în standul comun sau în cadrul conferinței organizate în cea de a doua zi a SIBOS 2008 au stârnit un viu interes în rândurile oficialilor SWIFT, a expozanților și vizitatorilor.

SWIFT, O ISTORIE DE 35 DE ANI

Transferul fondurilor s-a realizat de-a lungul timpului prin mai multe modalități, în funcție de tehnologia de comunicații folosită în perioada respectivă. Progresele din informatică și comunicații au permis apariția transferului SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication), cel mai modern, rapid și sigur sistem cunoscut, de origine europeană, dar cu rețele pe plan mondial.

Practic, SWIFT s-a înființat în 1973, în Belgia, ca o societate privată pe acțiuni, non profit, prin participarea a 239 de bănci din 15 țări. Scopul acestei companii a fost, de la începuturi, acela de a oferi instituțiilor financiare din întreaga lume, servicii de transfer rapid de fonduri pe o baza standardizată. În timp, SWIFT a devenit unica fereastră de conectare a zonelor caracteristice categoriilor de plăți electronice care permite băncilor comerciale și instituțiilor financiare să-și optimizeze costurile, întrucât pune la dispoziția acestora un singur canal de comunicație, un singur standard și numeroase soluții pentru derularea instrucțiunilor de plată.

SWIFT are o rețea structurată pe patru nivele. Primul nivel are trei centre de procesare – în Belgia, Olanda și SUA. Al doilea nivel cuprinde zece centre regionale (centre de comutare), răspândite pe tot globul, care colectează mesajele de pe o anumită zonă geografică și le transmit la unul din centrele de procesare. Al treilea nivel se referă la ordinatele cu rol de supraveghere la nivelul fiecărei țări (concentrator național) care mențin legătura cu membrii și afiliații rețelei. În fine, al patrulea nivel include ter mi -nalele instalate la băncile care au aderat la SWIFT. Băncile din Ro -mânia transmit și primesc mesaje prin centrul regional de la Viena.

REZULTATE ȘI DIRECȚII UP-TO-DATE

În timp, SWIFT a ajuns la performanțe de excepție. Anul acesta, până la finalul lunii august, rețeaua înregistrase peste 2,5 miliarde de mesaje transmise (cu 10,66% mai mult decât în perioada similară a anului trecut) și o medie de peste 15 milioane de mesaje transmise zilnic, 24 de ore din 24, cu un grad de disponibilitate de 99,99%.

Prezent la Viena, boardul SWIFT a ținut să-și transmită propriile mesaje în fața unei uriașe audiențe aferente plenarei din prima zi a SIBOS. Yawar Shah, președintele SWIFT, a venit în fața celor prezenți pentru a prezenta intențiile de viitor pe termen scurt ale companiei, pentru a reflecta public asupra diversității tot mai crescute a acționariatului SWIFT și a implicațiilor acestui fapt, cât și pentru a oferi “o viziune alternativă de gândire și abordare a SWIFT”.

Una dintre prioritățile anunțate de președintele Shah s-a referit la reducerea cu 50% a costurilor operațiunilor SWIFT până în anul 2011. ”Am provocat conducerea executivă să fie gata cu îndeplinirea acestei sarcini mai rapid, până la finalul anului 2009”, a mai spus președintele SWIFT. Printre multe alte lucruri de interes, acesta a subliniat că după armonizarea la nivel european, rolul infrastructurii pan-europene creează pentru SWIFT oportunități deosebite de a conecta aceste infrastructuri cu proprii clienți.

În altă ordine de idei, acesta a insistat pe simplitatea imperios necesară a platformei SWIFT. “Să facem SWIFT mai simplu nu e destul. SWIFT trebuie să fie simplu. Punct.”, a conchis Yawar Shah. La rândul său, CEO-ul SWIFT, Lazaro Campos, a insistat asupra reducerii costurilor, nu atât doar a costului și complexității conectării, interfațării și integrării cu aplicațiile back-office, ci și a costului total al clientului. Tocmai în această idee, executivul SWIFT a anunțat lansarea Alliance Lite, o nouă opțiune de conectare securizată, ieftină, via internet, printr-un token special, care elimină PIN-urile, cardurile și parolele cerute în mod clasic.

“Orice client are, desigur, propria opțiune atunci când alege o soluție. Noi vrem doar ca SWIFT să fie prima dvs. opțiune!”, a încheiat plenara de deschidere Lazaro Campos.

BIS S-A ÎNTRECUT PE SINE

Business Information Systems (BIS), unul dintre cei mai dinamici dezvoltatori de software specializat pe plan național, furnizor de soluții IT și servicii profesionale pentru sectorul financiar-bancar, a fost și anul acesta la SIBOS, după alte numeroase participări succesive la acest mare eveniment, organizat pe întreg mapamondul. De această dată, BIS a avut în premieră propriul stand și a invitat în calitate de partener de stand Direcția Generală de Trezorerie și Datorie Publică a Ministerului Economiei și Finanțelor, perfect familiarizată cu cele mai moderne sisteme de plăți electronice.

BIS dezvoltă expertiză pe mai multe linii de afaceri complementare, portofoliul firmei incluzând soluții pentru mediul bancar (gestiunea operațiunilor de transfer de fonduri în timp real, managementul lichidității, reconcilierea contabilă a operațiunilor), soluții de asigurare a continuității operaționale, soluții de management al proceselor și resurselor, precum și gama completă de servicii informatice SWIFT. De altfel, BIS deține statutul - unic în regiune - de SWIFT Registered Vendor, SWIFTReady Service Provider, SWIFTReady Application Provider.

“Prin prezența noastră la SIBOS propunem participanților să devină SEPAReady, apelând la echipa noastră deja instruită și la soluția software propusă de noi. BIS și-a demonstrat expertiza privind implementarea facilă și la un preț avantajos a unor soluții destinate cu precădere sistemelor de plată centralizate. Oferta noastră în această direcție se referă la suita qPayIntegrator, devenită deja SWIFTReady Gold SEPA 2008 solution, precum și la serviciile cu valoare adăugată oferite de echipele noastre de experți pentru a ajuta băncile și

corporațiile să-și pregătească un business conform SEPA și regulilor Target2”, ne-a declarat Sorin Guiman, directorul general al BIS.

De altfel, în cadrul SIBOS, la standul românesc, a fost și parafat un important contract între BIS și CEC Bank, care a optat pentru soluția BIS de asigurare a conformității SEPA pentru operațiunile de transfer de credit și debit direct. “Am ales suita Payintegrator pentru capabilitățile ei deosebite, fiind unul dintre cei mai performanți real-time payment brokeri disponibili pe piață la această oră.”, a precizat Radu Grațian Ghețea, președinte al CEC Bank.

ZILE PLINE LA VIENA

Prezența cu stand a BIS în cadrul SIBOS nu s-a limitat doar la discuțiile aplicate din cadrul standului cu diverși potențiali clienți sau parteneri. Compania a avut onoarea de a fi vizitată nemijlocit de reprezentanți de seamă ai SWIFT: Alain Raes, Head of EMEA, Member of the SWIFT Leadership Council și Christian Kothe, Head of CEE SWIFT, care au putut afla din partea oficialilor Ministerului Economiei și Finanțelor (MEF) din România prezenți la întâlnire despre experiența Trezoreriei din țara noastră a sistemelor electronice de plată alinate standardelor și practicilor bancare.

“Credem, așa cum am explicat și reprezentanților SWIFT, că putem împărtăși experiența noastră de succes privind interoperabilitatea unui organism guvernamental și comunitatea de business. Utilizând MA-CUG, cu o arhitectură propusă și furnizată de BIS, avem în vedere să implementăm varianta cea mai viabilă de a extinde și îmbunătăți canalele de distribuție a serviciilor financiare pentru clienții Trezoreriei Statului. Acesta poate deveni un interesant model de referință pentru majoritatea trezoreriilor europene.”, a spus Ștefan Nanu, director general al Trezoreriei din cadrul MEF.

Un alt punct forte al prezenței BIS la SIBOS a fost sesiunea “Instituțiile publice în contextul SEPA”, eveniment în cadrul căruia mesajele Asociației Române a Băncilor, MEF, Microsoft și BIS au ajuns direct la țintă, fiind dezvoltate mai apoi, în aceeași seară, în cadrul unei minunate cene de gală oferite de BIS oaspeților săi la hotelul SAS Radisson din Viena.

SIBOS 2008 - Viena

Market Watch, septembrie 2008

Un event la care România a venit cu două priorități!

“Este prima participare românească cu stand, prin colaborarea dintre Ministerul de Finanțe și Business Information Systems”, a spus Dan Anghelescu, Operations Manager BIS.

Sibos este începând cu 1980 cel mai important eveniment din industria serviciilor financiare. Sibos 2008, ținut la Viena între 15-19 septembrie, a primit peste 7000 de participanți din toate tipurile de instituții financiare: bancheri, manageri de investiții, brokeri, specialiști în trezorerii, profesioniști în operațiuni, reprezentând mari corporații sau piețe emergente. O a

doua mare categorie de participanți o constituie cei din sfera providerilor de aplicații și middleware, integratori de sisteme, experți în activități de clearing și consultanți.

Prezența românească la Sibos a fost anul acesta deosebit de activă, dacă ar fi să enumerăm doar întâlnirea pentru consultări de la standul BIS-MF între Dl. Alain Raes, Head of EMEA, SWIFT și Ștefan Nanu, Directorul Trezoreriei Statului Român sau sesiunea de comunicări "Instituțiile publice în context SEPA", cu participarea SWIFT, Microsoft, MF România, ARB și BIS

Parteneriatul BIS-MF la SIBOS 2008 este justificat de două premii: hub-ul de plăți qPayIntegrator SEPA 2008 Ready al firmei BIS este prima soluție de acest tip certificată de către SWIFT, iar Trezoreria Statului este singura instituție publică de nivel central, membru deplin SWIFT, care participă pe piața de decontări

„Practic, funcționăm după aceleași reguli ca orice bancă”

„Scopul prezenței noastre la Sibos este de a face vizibile proiectele pe care Trezoreria Statului român le-a dezvoltat și finalizat, în special m-aș referi la implicarea Trezoreriei Statului în proiectul SEPA. La ora actuală suntem singura entitate de acest tip din Europa care își decontează singură operațiunile. Ministerele de finanțe din țările UE au conturile deschise la Băncile Centrale, care sunt abilitate să efectueze operațiuni pentru aceste instituții. În România, ca noutate, Banca Centrală nu mai decontează nici o operațiune pentru Stat, de încasări și plăți, acest lucru revenindu-ne nouă.



Laurențiu Dumitru Andrei, Director General Adjunct, Direcția generală a Trezoreriei și Datoriei Publice, Ministerul Economiei și Finanțelor

Proiectul a început în 2003, s-a derulat în mai mulți pași, prin care mai întâi am reușit conectarea Trezoreriei la sistemul electronic de plăți, apoi, în 2005, am introdus noi module de business, de cash report, de liquidity management, de recons și pentru operațiunile valutare ale statului. Începând cu 2007 a fost efectuată o modificare în legea Trezoreriei, în urma căreia am fost abilitați să decontăm operațiunile valutare ale Statului. Începând cu finele acestui an vom intra pe piețele fiscale de decontare cu alte state.

De asemenea, suntem singura entitate guvernamentală care administrează contul UE pentru România, în alte țări acest cont de plăți ale contribuției țării respective la Uniunea Europeană fiind deschis la Banca Centrală. Am reușit să convingem Uniunea Europeană că este mult mai bine ca acest cont, în ceea ce privește plățile României, să fie deschis la noi. Acum asigurăm operațiunile pe lei și de la 01 ianuarie 2009 le vom efectua și pe cele în Euro. Practic, funcționăm după aceleași reguli ca orice bancă, avem aceleași drepturi și obligații.

Contul Statului în moneda națională este deschis la Banca Centrală și operațiunile de încasări și plăți le efectuăm noi, Trezoreria Statului. Cu ajutorul colegilor de la BIS am conectat această aplicație la sistemul național de decontare, pentru plăți real-time“.



La Sibos-ul 2008 din Viena, **Sorin Guiman**, CEO Business Information Systems a semnat cu CEC Bank un contract de asigurare a conformității cu prevederile SEPA a decontărilor de mică valoare în moneda Euro.

„Simțim că avem ce să oferim pieței europene de plăți”

„Firma Business Information Systems a participat la Sibos încă de la înființare, deci de 10 ani, dar anul acesta am venit prima dată cu stand propriu.

La Sibos participă mai toate băncile mari, dar și circa 150-200 de furnizori de tehnologie, iar costurile de participare sunt pe măsură. Facem acum acest sacrificiu pentru că vrem să ieșim cu produsele noastre în Europa. Noi am mai avut prezențe, mai ales în zona serviciilor SWIFT, dar acum, având în vedere că hub-ul nostru de plăți qPayIntegrator SEPA 2008 Ready este prima soluție de acest tip certificată de către SWIFT, simțim că avem ce să oferim pieței europene de plăți.



Dan Anghelescu, Operations Manager, Business Information Systems

O altă fațetă a prezenței BIS din acest an la Sibos este parteneriatul pe care l-am realizat cu Ministerul de Finanțe. Un cuvânt cheie în zona SEPA (Single European Payment Area) este implicarea instituțiilor publice în proiect. Trezoreria Statului Român reprezintă un unicat: prin produsul pe care îl folosesc, qPayIntegrator, sunt singura instituție de nivel central, Ministerul de Finanțe, membru deplin SWIFT, care participă pe piața de decontări exact ca o bancă.

Acest lucru a fost foarte apreciat de către SWIFT, de aceea ne-au și invitat aici și ne-au propus să susținem o sesiune de comunicări speciale, în care se va dezbate exact rolul instituțiilor publice în context SEPA. Noi sperăm că modelul pe care l-am creat împreună cu MF-ul din România să devină replicabil cu MF-uri din alte țări europene”.



Ștefan Nanu – Director General, Direcția generală a Trezoreriei și Datoriei Publice, Ministerul Economiei și Finanțelor

„Costurile de tranzacționare sunt mai mari la noi decât în țări ca Franța sau Germania”

„Soluția qPayIntegrator de la BIS reduce costurile și timpii efectuării operațiunilor de plată și necesari decontărilor, lucru care ne face fericiți și pe noi dar și toate entitățile care își au conturi și lichidități în Trezoreria Statului, începând cu simplul pensionar care își primește pensia.

Avem două mari obligații: administrarea fondurilor structurale și distribuirea lor către beneficiari, apoi serviciul datorilor în valută la care acum colaborăm cu Banca Centrală. Odată cu schimbarea legislației și deschizând conturi în bănci corespondente, vom putea să efectuăm serviciul datoriei în valută prin transmiterea de mesaje către acestea.

Pentru a replica în alte țări sistemul după care lucrăm în România trebuie să existe acolo în primul rând decizia de a transfera de la Banca Centrală toate operațiunile valutare către Ministerul de Finanțe. Eu am vorbit cu omologii mei din alte țări care acum nu au o imagine real-time a ceea ce se întâmplă în propriul cont. De exemplu, Ministerul de Finanțe al Cehiei ar fi interesat să copieze modelul nostru dar, prima decizie este la nivel politic. Rolul nostru în panelul de la Sibos este de a expune avantajele sistemului.

SEPA va intra în aplicare în momentul în care vom trece la moneda Euro, dar până atunci sunt de parcurs mai mulți pași. Decizia este luată însă la nivelul miniștrilor de finanțe. SEPA este benefică la nivelul țărilor mici pentru că ea înseamnă o standardizare și o echilibrare a costurilor între țările mai mici și țările mai mari. La noi, deocamdată costurile de tranzacționare sunt mai mari decât în țări ca Franța sau Germania. Egalizându-se, beneficiari vom fi și noi“.

Radu Grațian Ghețea, Președinte CEC Bank

„Orice bancă, în zilele noastre, se gândește la ce o așteaptă când va trebui să fie SEPA compliant. Noi am făcut un pas înaintea altora pentru că suntem convinși că numai în acest fel putem să arătăm comunității bancare că CEC Bank este o bancă comercială care poate derula orice tip de operațiune. Practic, prin soluția pe care am luat-o de la BIS vom simplifica foarte mult munca în back-office. Mesajele noastre vor fi transmise în mesaj SEPA iar împachetarea și despachetarea acestora nu vor crea probleme lucrătorilor din operativul băncii. Este un pas prin care vom putea să operăm și în zona Euro. În România există un mare semn de întrebare: dacă vom avea un pas intermediar SEPA pe lei înainte de a fi SEPA adevărat. Probabil luna viitoare cu ocazia unei adunări generale ARB vom decide dacă acest pas intermediar va fi făcut.

Aș vrea să felicit BIS, pe Sorin Guiman și echipa lui, pentru că este aproape de sistemul bancar, care evoluează continuu. Acum câțiva ani când aveam SWIFTNet, apoi SWIFT Alliance, părea ca nu se va mai întâmpla nimic. Acum soluțiile SWIFT Over IP au devenit o realitate și BIS a făcut o bună alegere să vină cu soluții în zona de decontări SWIFT“.

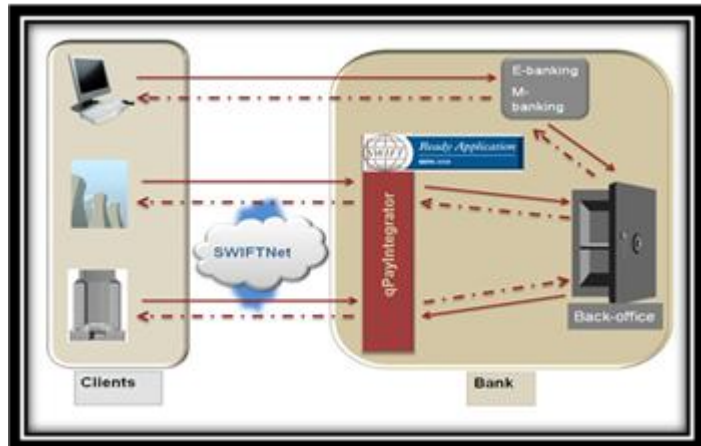
Conformitate SEPA
pentru trezoreriile corporatiilor si pentru banci
prin solutia Business Information Systems

eFinance Top 100, noiembrie 2008

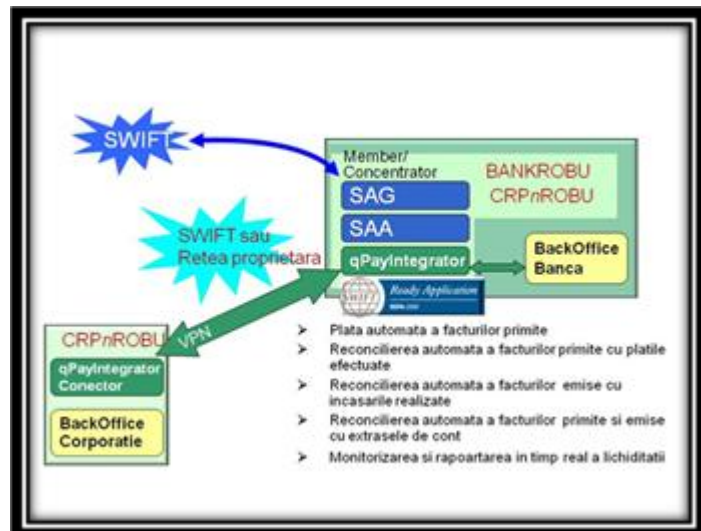
Datorita anvergurii oportunitatii deschise de transformarea pietei platilor europene, induse de reglementarile ECB (Banca Centrala Europeana) si EPC (Consiliul European de Plati), ca si apartenentei noastre la acest spatiu, pozitionarea predominanta a BIS pentru urmatoarea perioada este subordonata promovarii de solutii de plati compatibile TARGET2 si SEPA in Romania si spatiul european.

Deciziile politice ale Consiliului Europei inele, consfintesc dreptul suveran al clientilor serviciilor de plati de a putea efectua operatiuni in aceleasi conditii oriunde in spatiul Uniunii Europene si induc necesitatea armonizarii sistemelor de trezorerie din industria producatoare, de distributie si de administratie publica cu cel financiar-bancar.

Pe aceasta premisa ne-am întemeiat convingerea ca proiectul noului sistem european de plati nu poate fi întreprins cu succes fara o abordare coordonata, care sa fie sustinuta de toti participantii semnificativi, si anume de institutii financiar-bancare, infrastructuri de piata, autoritati publice, corporatii, consumatori si furnizori de solutii. Business Information Systems se constituie intr-un astfel de furnizor de solutii, a caror valoare a fost demonstrata din plin cu prilejul Sibos 2008, unde BIS a participat cu stand propriu, si unde solutiile sale au fost apreciate trezind un interes apreciabil, atat din partea clientilor bancari, cat si a partenerilor de tehnologie.



Contextul descris tinde sa transforme profund relatia corporatie ↔ banca, oferind totodata ambilor jucatori sansa sa stabileasca un parteneriat unic, prin utilizarea unor produse si servicii financiare inovatoare, adaptate profilului fiecarui client si, in acelasi timp, conforme unor standarde si practici reglementate global. Ne referim aici la o arhitectura tip *Member Administrated CloseUser Group (MACUG)*. Prin MACUG, devine posibila construirea unui mediu B2B (business to business) ce asigura securitatea, integritatea si opozabilitatea tranzactiilor, facilitand



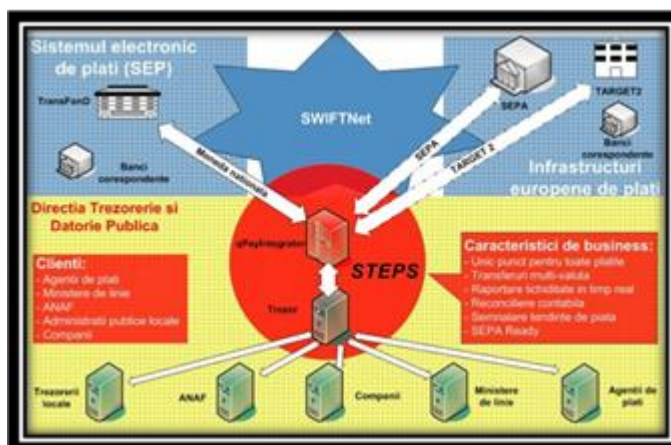
un grad ridicat de automatizare a prelucrării (STP). Clientii corporatisti vor putea, adoptand o arhitectura MACUG pentru realizarea operatiunilor de trezorerie, sa beneficieze de un nivel optim si masurabil al serviciilor financiare prestate de banca beneficiind suplimentar de reducerea semnificativa a costurilor de operare.

Solutia BIS pentru MACUG este realizarea un canal de legatura intre componenta de backoffice a unei banci cu sistemul de trezoreriei al unei corporatii, oferind astfel corporatiei respective servicii financiare in timp real, cu o componenta importanta de valoare de business adaugata, in conditii de siguranta in operare garantate. Concret, propunem folosirea solutiei BIS **qPayIntegrator** – primul motor de plati din lume certificat SWIFTReady SEPA 2008, pentru a conecta sistemele de back-office ale bancii la sistemul de gestiune (ERP) al corporatiei.

Solutia BIS de B2B corporatie ↔ banca asigura un mediu controlat si securizat, cu avantaje semnificative pentru ambele parti implicate:

1. pentru banca - prin lansarea unor noi produse si servicii de business bancar destinate clientilor corporatisti, transformarea departamentului SWIFT dintr-un centru de cost intr-un centru de profit, eliminarea unor procese manuale costisitoare si riscante,

2. pentru corporatie - un mijloc de centralizare a operatiunilor de trezorerie, asigurand initierea (configurabila automat sau manual) platii facturilor primite, eliminarea posibilitatii initierii unor tranzactii gresit formate (acestea în sine constituind



o sursa importanta de costuri suplimentare), efectuarea operatiunilor de plati si incasari conforme SEPA, reconcilierea automata a facturilor emise/receptionate cu extrasele de cont ale bancii, raportarea in timp real a lichiditatii, finantarea operatiunilor comerciale.

Derularea financiara proiectelor finantate din fonduri structurale, poate fi organizata intr-o arhitectura de tip MACUG. Trezoreria Statului din cadrul Ministrului Economiei si Finantelor (MEF) este in aceasta situatie nucleul serviciului, care asigura interoperabilitatea cu institutiile de credit din tara sau din strainatate, a agentilor guvernamentale, a altor institutii ale administratiei centrale sau locale, si a corporatiilor implicate in executarea unor componente ale proiectelor finantate.

Structura de tip MACUG ilustrata alaturat a fost prezentata in cadrul conferintei Sibos 2008 de catre reprezentatii MEF. Solutia de conectare a Trezoreriei Statului cu diverse institutii implicate in derularea fondurilor este bazata pe qPayIntegrator furnizat de BIS si asigura atat conformitatea cu reglementarile EPC privind SEPA, cat si avantaje multiple legate de eficientizarea, siguranta si masurabilitatea procesului de management financiar.

Interviu cu Sorin Guiman

eFinance, ianuarie 2009 de Cristian Pavel

„Nu-i asa de grav daca pari dinozaur printre contemporani, atata timp cat de fapt este o buna sansa sa nu fii”

Directorul general al Business Information Systems (BIS), Sorin Guiman, este totodată unul dintre fondatorii companiei, care au plecat la drum în 1994, punând bazele unui business nou în România, concentrat pe soluții destinate sistemelor de plăți. “Sunt un catâr care conduce o echipă de catâri!”, spune dânsul despre sine și colegi, insistând pe determinarea și ambiția de a face performanță în condiții oricât de vitrege.

Drumul spre succes a fost îngreunat de inflația anilor '90 și de accesul limitat la finanțări, dar efortul a meritat. BIS si-a dorit de la început să aibă produse proprii, iar orientarea este păstrată și astăzi. În prezent, compania oferă soluții de plăți destinate băncilor, continuitate operațională, recuperare de dezastru, management de date, e-business, dezvoltare de software și consultanță.

Vorbim de mulți ani despre norme mai stricte în ceea ce privește managementul riscului, însă suntem în plină criză financiară. Având în vedere experiența dvs. în domeniu, ce se poate face pentru a întări sistemul?

Opinia mea porfană asupra psihozei, cu nume de cod ‘criză’, este că lumea a mizat foarte mult pe creștere economică, a speculat și a cosmetizat rezultatele în această direcție. Când creșterea a devenit nesustenabilă, s-a speculat pe scăderea economiei, pentru că detinatorii

de capital nu-si permit sa nu facă castig pe orice tendinta a pietei. Apoi, corul casandrelor a preluat tema si a preamarit-o mediatic. Intrucat si noi trebuie sa ne aliniem si sa avem falitiile nostri, media autohtona si-a facut cu prisosinta datoria in ultimele 4 luni. Iar scopul aparent a fost atins: lucrurile par s-o ia razna. Imi aduc aminte ca prin octombrie trecut insusi Guvernatorul BNR a mentionat ca se induce o nemotivata imagine de criză. Romania a fost forțată în ultimii ani să facă privatizări, în industrii strategice, cum sunt resursele de exemplu, iar acum Vestul etatizează companii după companii și face infuzii însemnate de capital in afaceri private!

În România nu știu cine ar avea de câștigat în urma generării acestei psihoze, singurul efect este că 'sperie' finanțările care ar fi putut ajuta sectoare cu un mare potențial de creștere. Noi, ca români, cumpărăm de parcă ne-am situa mult mai la Vest decât suntem, iar mulți s-au îndatorat pentru un nivel de confort mai ridicat – hotă de hotă, plasmă de plasmă, caleașcă de caleașcă, palat de palat. Băncile si-au asumat, sper in mod calculat, riscul creditarii consumului, al sustinerii cresterii accelerate a unor industrii – cum este cea imobiliara, care cel puțin in Romania pentru a scurta perioada de timp au produs satisfactia unor realizari spectaculoase.

In context, managementul riscului își are locul său esential in modelarea si practica de afaceri, si cu siguranta ca acesta se refera la o analiza mai elaborata decat cea necesara transferarii sale prin instrumente financiare speciale. In lumea larga autoritățile de supraveghere nu au intervenit preventiv si adanc in sistem, deși ar fi trebuit și ar trebui să o facă. La noi de exemplu, înflorirea microîntreprinderilor a fost in multe cazuri un vehicul de evitare a fiscalității. In industria noastra, in multe cazuri multinaționalele nu au angajat persoane, au angajat microîntreprinderi, evitand plata unor impozite importante pe statul de plată, fapt care a generat o distorsionare importanta a competiției. De la o lege menită să-i ajute pe tarabagii să supraviețuiască, am ajuns să avem servicii supercalificate, prestate de microîntreprinderi. Concluzie: sistemul poate fi intarit de catre autoritati prin reglementare si supraveghere atenta, si de catre jucatori prin responsabilizare si adoptarea unor practici de afaceri etice, chiar daca se teoretizeaza ca profitul n-are una ca asta.

Cum s-ar putea sintetiza istoria dumneavoastră personală în zona profesională?

BIS a fost realizat de un grup de oameni care se cunoșteau și care aveau experiență în proiectare. Bazele companiei au fost puse în 1994, însă de abia din 1998 asociatii s-au concentrat pe demararea coerenta a afacerii. Evoluția ulterioară a fost cel puțin interesanta. Înainte de 1989 făceam proiectare la ITC și am lucrat într-un laborator de hardware. Neavând fonduri pentru cercetare fundamentala in sisteme de calcul si nici un model pentru 'reverse engineering', alternativa pe care am avut-o la dispozitie a fost sa emulam arhitecturi existente in piata, pornind de la sistemul de operare. Din echipa actuală BIS fac parte mulți dintre cei care se ocupau de partea de software la ITC pentru acele calculatoare. Imi amintesc cu nostalgie ca la inceputul anilor '90, a fost o mare efervescență generată de promovarea mediatică a succeselor unor oameni de afaceri care au pornit la drum valorificandu-si televizorul, frigiderul și Dacia, dupa care a fost o chestiune numai de inspiratie si talent sa multiplieze ca-n basme acest capital. Ascultând poveștile acestora, ne-am gândit că, dacă ei au reușit, trebuie să reușim și noi, oamenii cu școală. Nu am prea reușit, intrucat nefiind fiinte mitice si nevânzând-ne la timp frigidererele, constructia pe care am realizat-o este numai o

afacere onorabila si de inalt profesionalism, bine perceputa in plan international, si cam atat.

Abia în 1998, când situația era mai mult decât proastă pentru a face o firmă, ne-am decis cu toții că e timpul să ne vindem frigiderele (nici la acea vreme nu era formata o piata pentru valorificarea soacrelor). Deja era foarte târziu. În 1999, când am semnat noi primul contract (care includea multa tehnologie importata), spread-ul pe piata valutara a urcat peste noapte la 50% si inflatia o oroare. Asta ne-a fost o lectie foarte buna pentru a ne focaliza pe nișa pe care o alesesem, respectiv design de soluții destinate sistemelor bancare de plati. Am reușit, după câțiva ani, să avem propriile produse și o marcă proprie. Noi nu ne-am orientat către produse de retail. Ne-am propus de la bun început să realizăm produsele noastre destinate unei industrii reglementate global – industria transferurilor de fonduri. In prezent am realizat o cultura institutionala, un portofoliu onorabil de produse, un nucleu foarte valoros de specialisti, o viziune competitiva, si performanta dincolo de valoarea propriului capital (ca, pentru BIS cel puțin, nu s-a inventat inca banca dispusa sa finanteze dezvoltarea si marketarea unor produse nepalpabile). Noi am terminat facultatea prin anii 1970-1980, astfel că nu am fost educați în spiritul valorii banilor, motiv pentru care asociatii BIS au avut acest simt atrofiat. Pe vremea aceea banii nu însemnau mare lucru. Astfel că nu am fost foarte realiști, în sensul că am ajuns greu la ideea că nu e de ajuns ce ai în creier, ci că îți trebuie și bani pentru a putea valorifica ideile. Am ajuns foarte târziu la concluzia că valoarea care poate aneantiza sau valorifica ideile sta în bani, in numarul si calitatea lor, si astfel n-am fost suficient de inspirati sa realizam la timp cat de profitabil e gunoieritu', oieritu' sau țepuitu'. Noroc ca ne lumineaza barem acum televiziunile.

Cum a evoluat firma în acești zece ani de activitate?

Dacă ținem cont de fiscalitate, am evoluat bine, fiind mereu pe profit. Dacă ne uităm la acest profit, în valoare absolută, acela nu a fost un profit care sa ne permita cresterea afacerii la nivelul competitiv la care aspiram. Am reusit sa ne cream o identitate, care este foarte apreciata în plan international... Din pacate la noi nu există o cultură în ceea ce privește colaborarea între firme. Până la urmă, gena care te determină să stresezi, dacă s-o ucizi nu poti, capra vecinului este foarte adanc sădită și se moștenește. Spre comparație, firmele din statele slave vecine cu noi, vorbesc extraordinar de frumos chiar și despre firmele cu care se află în competiție. Aici, dacă poți să dai o referință bună despre cineva, lumea ofera cu generozitate una proastă. Probabil ca aceasta dovedeste sinceritatea, capacitatea de analiza si de performanta superioara a celui care furnizeaza aprecierea.

Am pornit de la bun început cu ideea de soluții pentru sistemele de plăți. Nici măcar aici nu am mers pe o cale comodă. De pildă în 1999, sfatul pe care noi l-am primit din cele mai diferite surse a fost sa ne orientam spre outsourcing, ceea ce la acea vreme se traducea in a scriere de software pentru cineva din afară. Noi ne-am ambiționat să vrem să avem produse proprii. Nu am intrat nici în zona de solutiilor de relativă comoditate, cum sunt cele de securitate sau contabilitate, care erau foarte populare in acea perioada, aproape sigur si de frica competitiei. Zona serviciilor de plăți era oarecum teren virgin și intrase într-o transformare foarte accelerată si profunda la nivel international. De prin 1997-1998, era un lucru cunoscut faptul că decontările interbancare se vor transforma tehnologic, si noi am mizat pe aceasta piata. Apoi, an de an, ne-am deprimat văzând că erau firme care au ce arăta și noi nu. Am creat cu greu, iar ciclul de producție a fost lung, pentru că nu dispuneam

decat de finanțare proprie și nici nu primeam cereri concrete din partea pieței locale. Într-un fel, am înotat împotriva curentului.

Primul produs l-am vândut în anul 2000. Era un software pentru replicare de tranzacții, care asigura reziliența sistemelor de plăți la nivel de tranzacție. Era o soluție foarte simplă, dar care era foarte utilă. Când a fost demarată licitația pentru restructurarea sistemului național de compensare și decontare a plăților, noi am participat împreună cu o altă firmă la licitație, și am pierdut. Dar acest moment a fost primul în care băncile din România aveau nevoie de un produs de plăți de la noi. Anul trecut am făcut pasul cel mai important și ne-am certificat SWIFT soluția de plăți, ceea ce i-a conferit o foarte bună vizibilitate și credibilitate. În comunitatea SWIFT noi avem o vizibilitate foarte bună și în ceea ce privește calitatea oamenilor, de la analiști de business și ingineri de suport, și până la implementatori de soluții. Acum desfășurăm o campanie de ieșire pe piața externă, unde avem avantajul (aici ni se spune că soluția noastră este scumpă), prin comparație cu alte soluții europene competitive, cu funcționalități și performanțe asemănătoare, ca soluția de plăți BIS este în fapt low cost! Precizez că România este de 2 ani țara a UE și am resimțit din plin această apartenență, făcând abstracție de efectele benefice - prin evoluția pieței muncii, a celei imobiliare, a costului serviciilor, a importului efectului stagnării economice în zona occidentală.

Pe piața locală, unde sunteți acuzați că soluția dumneavoastră este scumpă, există alternative cu funcționalități similare?

Sigur că există. Soluția noastră a fost creată ca motor de plăți. Din câte înțeleg eu, celelalte soluții sunt extensii ale backoffice-urilor instalate, pentru a permite plățile conform regulilor infrastructurii de plăți locale. Noi am mers pe adâncirea unor funcționalități de business în zona sistemelor de plăți, am conceput totul în linie cu standardele SWIFT și practicile internaționale de transfer interbancar de fonduri, am permis nativ adaptarea sistemului la cerințele clienților și la schimbările reglementărilor industriale, designul nostru nefiind captiv cerințelor particulare ale unui jucător din industrie.

Sunteți SWIFT Registered Solutions partner, SWIFT Services partner, aveți parteneriate cu IBM, Microsoft, MQ Software, Oracle. Cum ați dezvoltat aceste parteneriate în timp și care a fost cheia exclusivității SWIFT?

Investiția necesară pentru un astfel de model de business este uriașă (și, dacă în privința banilor totul se referă la adâncirea buzunarelor, la capitolul construcției culturale dimensionarea mea este corectă), așa că relația noastră cu SWIFT poate fi privită ca un soi de exclusivitate (neexistând însă o bază contractuală care să consacre acest statut); în România nu a mai avut nimeni încăpățânarea de cât să își cheltuiască bani pentru a-și califica oamenii și pentru a crea o cultură de grup în această direcție.

Dacă este să evoc începutul, noi am intrat în competiție cu SWIFT. Eram parteneri cu IBM și promovam soluția lor pentru interfețele SWIFT, Merva, o soluție extraordinară. Analizând evoluția pieței, IBM a decis să retragă soluția de pe piață în 1999. Astfel, ne-am trezit că trebuie să gestionăm situația neplăcută că, la sfatul nostru, șase clienți importanți care

reprezentau jumătate din băncile mari din România au licențiat Merva de la IBM. Situația era foarte proastă. Clienților noștri li se crease un vehicul comercial care să le faciliteze migrarea de la soluția IBM la cea a SWIFT, dar în piața au apărut oferte foarte tentante (ca să nu le calific agresive) de soluții competitive. Când ni s-au oferit de către acești competitori condiții comerciale care puteau duce la un profit substanțial, noi ne-am sfătuit clienții să se orienteze către soluția SWIFT care avea avantajul că aparținea formatorului acestei piețe; ni s-a spus că suntem naivi, dar istoria a arătat că sfatul nostru a fost corect, și s-au salvat bugete importante de la expunerea față de furnizori care nu și-au putut continua serviciul în timp. Când de pe atunci, SWIFT a devenit interesat de noi.

Întâi am fost incluși într-un program de evaluare și acreditați în final ca furnizor de software recunoscut de SWIFT, în baza modestelor dezvoltări pe care le aveam în portofoliu al nivelului anilor 2000-2001. Apoi am avut și foarte mult noroc. SWIFT, o cooperativă a băncilor în board-ul careia sunt reprezentate cele mai mari instituții de credit, fiind purtătorul de imagine și de decizie a acestor bănci, obișnuia să încheie parteneriate cu firme de prestigiu egal și acoperire globală. Conjunctura, ultimele reverberații ale „e-crisei” din 1999, ne-a fost înșă favorabilă: când prin 2002 se pregătea mai abitir de lansarea a primei etape a programului de restructurare tehnologică a serviciului SWIFT, WorldCom a dat faliment, fiind primul dintr-o serie mai sonoră în acele timpuri. Pe acest fundal, SWIFT și-a reconsiderat politica, preferând în locul parteneriatelor globale, care să implice o expunere totală al unui singur jucător, parteneri mărunți, cu prezență în diferite regiuni. Am și ratat multe în relația noastră cu SWIFT; astfel noi puteam să fim mult mai atractivi pentru SWIFT dacă am fi pornit un *service bureau* (care este pentru SWIFT un factor de reducere a costurilor în diferite regiuni), un serviciu de conectare a clienților mici la SWIFT. Pentru noi partea de gestionare a riscurilor a fost destul de neclară și nu am intrat și pe această zonă de servicii.

Din 2007, ați înregistrat creșteri constante, odată prin implicarea în sistemul european de plăți, apoi prin extinderea a parteneriatelor cu companii de talie internațională. Au fost două direcții strategice înțelepte, cu rezultate?

În 2008 la Sibos, forumul mondial anual al SWIFT, unde ne-am confruntat ideile și soluțiile cu ceea ce era vizibil la tarabă, eu zic că am terminat cu o imagine foarte bună. Chiar în condițiile în care exact prima zi a conferinței a marcat începutul unei suite de evenimente rasunătoare privind preluările/fuziuni din zona financiar-bancară, de falimentele sau etatizări ale unor giganți financiari, adică totul a intrat sub auspiciile unui moment foarte prost de afaceri, noi am fost foarte vizibili prin soluția noastră de plăți low cost.

Efectul evenimentelor cu explozie în august-noiembrie anul trecut, ne găsim în fața unei piețe cu un grad mare de reticență față de proiecte noi. În Uniunea Europeană (extinsă la 31 de state), pe zona decontărilor nete, spre care noi ne-am orientat campania de marketing, este vorba despre autoreglementare, astfel că se impun cu dificultate termene și condiții obligatorii de execuție. Cum supraviețuirea dezastrelor pare parte din meseria sau norocul nostru, al șaselea raport al Băncii Centrale Europene, constată progresele făcute în proiectul SEPA, notează în termeni foarte duri faptul că este un proiect care nu a avut un management eficient, transparent și responsabil, că nu au fost implicate toate entitățile responsabile pentru armonizarea modelului de preț pentru instrumentele de plăți (de pildă autorități de supervizare a mediului competitiv), și că pentru EPC ar trebui reinnoit mandatul, astfel încât

sa i se confere autoritate pentru finalizarea proiectului. Eu unul am citit printre randuri ca ECB, care considera piata decontarilor pan-europene o infrastructura absolut necesara intaririi competitivitatii monedei unice, limitarii recesiunii si stimularii reluarii cresterii economice, este pregatit sa intervină in proiect daca acest lucru este necesar. Adica efortul BIS nu este chiar glont tras in vant.

Dacă ar fi să vorbim despre ceea ce am fructificat in urma participarii la Sibos, atunci asta s-a concretizat in parteneriate prin care tintim cooperarea in cadrul unor proiecte in care sa putem sa ne valorificam portofoliul de produse.

Portofoliul dumneavoastră include soluții de plăți destinate băncilor, continuitate operațională, recuperare de dezastru, management de date, e-business, dezvoltare de software, consultanță. Ați putea face o structurare ca pondere în totalul afacerii a acestor linii de business?

Zona sistemelor de plăți are partea leului. Revânzarea de produse ale terților aproape a dispărut din oferta noastră. Practic, din contracte noi și contracte recurente, mai mult de 80% reprezinta proiecte în zona de plăți interbancare.

Ce face din pasiune omul Sorin Guiman în timpul său liber?

Obişnuiesc să-mi încarc bateriile dând câte o fugă la Poiana Mărului, locul unde este casa bunicilor mei, la vreo 20 km de Branul lui Dracula, în județul Braşov. Acolo mă refac, respir alt aer, ascult jazz, muzică clasică, citesc beletristică și foarte foarte rar cărți de specialitate, îmi revăd prietenii și copiii. Acolo imi confirm ca-i bine sa insistam in mania de a urmari steaua noastra, si ca nu-i asa de grav daca pari dinozaur intre contemporani, atata timp cat de fapt este o buna sansa sa nu fii.

Platitori, informati-va!

eFinance, mai 2009

Vrem nu vrem, lumea din jurul nostru se schimba. Am aderat la Uniunea Europeana inasa , sincer, cati dintre Dvs. ati simtit pana acum acest lucru ? Cat de des si cat de mult ne-a fost afectata viata de acest moment politic important ? De la 1 noiembrie 2009 vor intra in vigoare prevederile directivei serviciilor de plati, scopul ei fiind consolidarea drepturilor si a protectiei utilizatorilor serviciilor de plati. Dintr-o data vom fi foarte multi afectati, asa ca indemnul meu este urmatorul : platitori, informati-va! Directiva ofera cadrul juridic necesar pentru impulsionarea dezvoltarii zonei unice de plati in EURO (SEPA), zona in care platile in moneda EURO vor fi tratate la fel, indiferent daca acestea depasesc sau nu frontierele tarii membre.

Business Information Systems (BIS) este furnizor de solutii si servicii pentru piata financiar bancara. Din asta ne-am propus sa traim si prin urmare investim pentru a ne dezvolta si activa in acest domeniu. Am identificat aceasta evolutie a reglementarilor pietei acum cativa ani si ne-am pregatit in acest sens. BIS este partener SWIFT (**SWIFTReady Service Provider** si **SWIFTReady Application Provider**) are ingineri certificati in domeniu, are toate aplicatiile software necesare pentru a se conecta la mediul de test dedicat dezvoltarilor SWIFT, experienta - in livrarea solutiilor si serviciilor - dobandita in proiecte locale si internationale. Primul pas a fost instruirea analistilor de business in domeniul SEPA si ulterior certificarea acestora de catre SWIFT. Pe baza acestei experientei si a studiului intens al celor mai importante sisteme de compensare am definit cerintele unei aplicatii care sa permita clientilor sa-si proceseze mesageria financiara in general, si platile in particular, indiferent daca acestea sunt SEPA sau nu. Am investit din nou, inregistrandu-ne in programul de testare SEPA si am testat aplicatia urmand scenariile de test puse la dispozitie de SWIFT. Pentru a intampina nevoi diverse nu ne-am limitat la o singura topologie; am parcurs atat testele corespunzatoare compensarii bilaterale , cat si celei centralizate prin intermediul unui SEPA ACH, inclusiv particularizarea pentru STEP2. Ne laudam ca am avut prima aplicatie certificata de SWIFT in acest domeniu si nu ne este teama ca am luat o decizie gresita investind in aceasta directie. Chiar daca nivelul platilor SEPA la acest moment e mic, drum de intoarcere nu este. Schemele SEPA urmeaza drumul normal, al unor standarde vii. EPC a definit procesul de management al modificarilor pentru schemele SEPA scopul fiind reflectarea in timp a cerintelor pietei si a actualizarii standardelor. In 2 Februarie 2009 au fost introduse primele actualizari pentru transferul de credit, urmand ca datele de intrare in vigoare a actualizarilor pentru schemele SEPA sa fie aliniate pe viitor cu datele binecunoscute comunitatii financiare, corespunzatoare actualizarilor anuale a standardelor SWIFT.

La cea de-a doua conferinta pe teme SEPA organizata recent de Finmedia, initiata si sponsorizata in principal de BIS, am tras biletul castigator. Am avut un loc in sala, departe de lumina si emotiile reflectoarelor, de unde am urmarit prezentarile si dezbaterile, foarte animata si interesanta , rolul meu fiind cel de a interveni in pauza principala a evenimentului si a face, celor interesati, o demonstratie a solutiei noastre. Spre surprinderea mea interesul a fost mare iar timpul scurt nu mi-a permis sa fac efectiv demonstratia, cei prezenti punand in discutie aspecte foarte diverse legate de implementarea SEPA. Informalitatea momentului a facut foarte dinamica si interactiva prezentarea , intrebarile si raspunsurile nerevenind unei singure parti. Urmatorii ani vor fi destul de aglomerati in proiecte : pe langa transpunerea directivei serviciilor de plati in legislatia romaneasca si intrarea ei in vigoare incepand cu noiembrie 2009 trecerea la EURO se apropie tot mai mult. Momentan, nu exista un termen final definit pentru migrarea la SEPA dar exista semnale ca ar putea fi anuntat un astfel de termen dupa care nu vor mai putea fi folosite decat instrumente de plata europene. Daca adaugam la aceste proiecte majore proiecte de aliniere la modificarile anuale ale standardelor SWIFT (anul acesta am vazut foarte multa dezbateri in comunitatea SWIFT relativ la modificarile impuse de introducerea mesajului MT202 COV), proiecte legate de anuntarea si impunerea unor noi solutii de business pe piata (SWIFT a anuntat 2012 ca termen final pentru migrarea de la standardul FIN – ISO15022 la solutia de Exceptii si Investigatii bazata pe mesaje XML – ISO20022), proiecte generate ca urmare a aparitiei crizei, ne dam seama cat de mare va fi cererea de resurse in cadrul fiecarei organizatii.

Exista o regula de aur conform careia, pentru a putea lua decizia potrivita, pentru a sti cand si cum trebuie sa actionezi si pentru a evalua efortul corespunzator trebuie sa identifici,

intelegi si analizezi alternativele. In acest sens ne propunem ca in perioada 15 mai -30 iunie sa organizam 3 workshopuri in care sa discutam impreuna cu dumneavoastra pe tema SEPA. Ne dorim sa initiem aceste intalniri si sa va prilejuim discutii pe aceasta tema cu expertii nostri in domeniu fiind convinsi ca acestea vor fi benefice pentru toti cei implicati. Va recomand site-ul BIS www.bisnet.ro unde vom anunta in curand detaliile de inregistrare la aceste workshop-uri, urmand ca cele mai interesante intrebari si raspunsuri sa le publicam ulterior pe site-ul nostru, intr-o pagina dedicata acestei initiative. Doresc sa adaug ca nu adresam invitatia doar reprezentantilor institutiilor financiare ci si celor ai companiilor ca primi beneficiari ai SEPA.

Spre integrarea... financiara

Piata Financiara, mai 2009

SEPA reprezinta unul dintre cele mai ambitioase proiecte la nivelul Uniunii Europene, solicitand un grad ridicat de implicare atat din partea bancilor comerciale, cat si a autoritatilor, la care se adauga companiile furnizoare de infrastructura, a caror provocare majora este sa tina pasul cu dezvoltarile ulterioare.

Putin mediatizata in tara noastra, Single Euro Payment Area (Zona Unica de Plati in Euro - SEPA), este unul dintre obiectivele pe termen scurt tintite de Uniunea Europeana si care se adreseaza tuturor membrilor sai, nu doar statelor care fac parte din zona euro. Concret, se doreste atingerea unui nivel la care orice plata, din orice loc din Europa, sa fie identica din punctul de vedere al instrumentelor folosite, al informatiei transmise si se tinde chiar catre ideea comisioanelor unitare.

Desi Romania nu face inca parte din zona euro, iar platile in aceasta moneda nu sunt foarte consistente, si-a asumat anumite tinte si date limita pe care sa le atinga, chiar mai apropiate in timp decat unele tari occidentale. Constantin Rotaru, consilier principal al Asociatiei Romane a Bancilor (ARB), spune ca trecerea la SEPA nu este dificila pentru bancile romanesti, intrucat a fost oarecum anticipata de reglementari: "Din multe puncte de vedere, Romania a plecat in '90 de la zero in materie de banking, inclusiv pe zona de plati, adoptand tot ce era nou. Spre deosebire de bancile occidentale, nu a trebuit sa faca modificari sau investitii masive si sa renunte la traditia unui anumit mod de a face lucrurile si, mai ales, nu a avut reactia scazuta de schimbare a acestora".

Desi mai simplu pentru bancile romanesti, fiind deja implementate o parte din standardele SEPA - precum codul IBAN, perioada de doua zile pentru platile internationale sau utilizarea plenara a SWIFT ca mijloc de transfer a informatiilor de plata standardizat si securizat - bancile trebuie sa suporte totusi o serie de costuri. Unele dintre acestea se refera la implementarea unei platforme informatice in acest sens, iar bancile romanesti sunt avantajate de prezenta pe piata autohtona a unuia dintre cele mai bune produse de acest gen la nivel european. qPayIntegrator este un produs "marca" Business Information Systems, utilizat de sase institutii bancare de marime mare si medie, care deruleaza o parte semnificativa a platilor domestice, atat ca volum, cat si numeric. O aplicatie interesanta a

qPayIntegrator este extensia qPI-SEPA care, explica directorul general al BIS, Sorin Guiman, ofera institutiilor o garantie in plus asupra conformitatii motorului de plati cu reglementarile europene aplicabile, atat din punct de vedere al concepiei, cat si al realizarii propriu-zise. "Astfel, beneficiarii qPI-SEPA se inscriu in elita bancilor care au adoptat o solutie auditata de o autoritate cu cea mai mare credibilitate pentru sistemul financiar-bancar international", adauga Sorin Guiman. Momentan, doua din cele sase institutii amintite mai sus au optat si pentru extensia qPI-SEPA.

Mai sunt cativa pasi

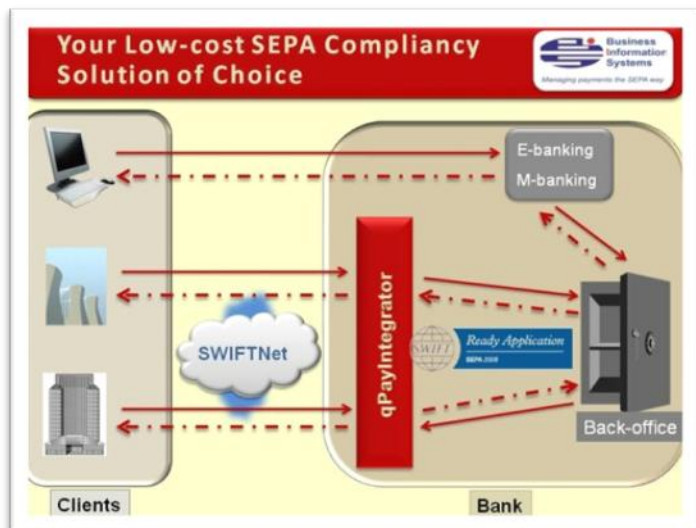
Avantajele "tineretii" sistemului bancar romanesc se reflecta in costurile pe care bancile si le asuma cand trec spre ofertele de servicii de tip SEPA, fiind sensibil mai mici decat ale institutiilor occidentale de credit. Un alt aspect care le diferentiaza de "suratele" vestice este si acela ca in Romania, dupa cum explica Constantin Rotaru, nici clientii nu simt foarte mult schimbarea, nefiind "revolutionara ca in alte tari precum Franta sau Germania. Lucrurile sunt la fel de obisnuite pentru ei ca si pana acum, de aceea impactul SEPA nu este major. Este un avantaj si, in acelasi timp, si un mare dezavantaj mediatic. Noi nu facem decat niste reglaje fine in Romania fata de bancile occidentale".

Autoritatile si institutiile de credit autohtone sunt, insa, implicate serios in procesul de adoptare a standardului SEPA, existand o stransa cooperare intre Asociatia Romana a Bancilor, Ministerul Finantelor Publice si Banca Nationala si intre acestea si organismele internationale. Potrivit consilierului ARB citat mai sus, 20 de banci mari, cu prezenta semnificativa in zona de plati internationale, au adoptat standardul SEPA, si-au asumat investitii in acest sens sau lucreaza prin banca mama, care a facut deja la nivelul grupului modificari in structurile de plati. Aceste banci sunt astfel capabile sa realizeze transferuri in euro si sa opereze conversia incasarilor pe standardul SEPA.

Si la nivelul UE proiectul SEPA este in continuare privit ca un obiectiv important. Pentru a promova implementarea acestuia, explica Sorin Guiman, Comisia Europeana si Banca Centrala Europeana au definit SEPA Action Plan, prioritatea numarul unu fiind încurajarea migrarii, prin implicarea autoritatilor publice - având în vedere ca în jur de 15%-20% din platile fara numerar se realizeaza în relatia cu statul - monitorizarea migrarii prin mijloace adecvate si stabilirea unei date definitive a migrarii integrale la SEPA. "Credem ca foarte importanta este informarea suplimentara pe tema SEPA, in scopul formarii proactive a pietei romanesti. Consideram ca alinierea cat mai timpurie la reglementarile UE privind transferurile de fonduri se constituie intr-un avantaj competitiv care va diferentia intr-o masura importanta, prin prisma performantei propriilor trezorerii, operatorii economici din cele mai variate industrii", spune directorul general al BIS. Acesta pune punctul pe i afirmand ca "un rol crucial in gestionarea, convergenta si consistenta acestui proiect, la nivel national (si multisectorial), il au institutiile de reglementare, care au viziunea si autoritatea de a concepe, coordona si controla acest proiect". Este interesant de vazut cum va evolua, totusi, angajamentul autoritatilor fata de acest proiect in dificilele conditii actuale, in care prioritatile s-au schimbat.

Romanian State Treasury Electronic Payment System (RoSTEPS)

EBF, iunie 2009



The **Romanian State Treasury Electronic Payment System (RoSTEPS)** was deployed to process electronically the Romanian Ministry of Public Finance (MoPF) daily payments and collections.

RoSTEPS, architected around Business Information Systems payment suite - qPayIntegrator, provides several innovative features, like the adaptive routing mechanism, message enrichment, outstanding through-put (six times higher than a general middleware solution non-optimized for financial transactions processing) in an end-to-end non-volatile transactions environment, guaranteed transactions delivery, real-time resilience at transaction level, possible duplicate detection and exceptions investigation, liquidity management, continuous accounting reconciliation and competitive transactions reports. Additionally, the

... used also by the Romanian State Treasury to adopt banking business standards

implementation of an advanced monitoring system, both at financial transaction level and IT platform level, proved beneficial to ensure proactive environment management and an effective asset to reduce the operational risk.

The system was recently enhanced to provide SEPA (Single Euro Payment Area) compliance on both SCT and SDD transactions. A forecasting tool was also added - for monitoring all the activities and for allowing quick decisions, essential in a market dominated by high financial volatility. This tool proved to be of utmost importance during 2008 and later on, when the financial market context changed unexpectedly and rapidly and basically eliminated the entities that did not have a quick response time to the new market trend, through appropriate and safe decisions.

In the near future the Romanian State Treasury plans to enhance RoSTEPS, by developing:

- government bonds auctioning to improve the automation of the public debt related business;
- EU & government funds allocation to the beneficiaries and financial execution of the related projects;
- pensions & wages flow rationalisation & change to comply SEPA formats.

"This case is a fully functional and proven example of a successful implementation, based on banking standards compliance and on a efficient partnership between a public authority (the

Romanian State Treasury within the Ministry of Public Finance) and a private company (our solution provider - Business Information Systems) that has already showed its benefits in terms of improving the administrative effectiveness”.

Laurentiu Andrei, Deputy Director of the Treasury and Public Debt Department

A significant part of RoSTEPS success is due to using banking instruments and standards, ensuring an interoperability bridge with the business community. MoPF has chosen to:

- process both MT and MX messages
- use the EU identification codes such as BIC, IBAN and ISIN
- comply with business standards, such as to align to ISO (ISO 20022) and other relevant SWIFT standards, services and technology (RoSTEPS is implementing the same level of data quality - security, authenticity, reliability, uniqueness and opposability - as SWIFT provides to its customers), to the EPC & ECB regulations (SEPA Credit Transfer Scheme, respectively SEPA Core DD Scheme, TARGET2)

Given the powerful operating model of the MoPF Treasury, its practice proven effectiveness and its painless replicating capability in the European area, **we** strongly believe in RoSTEPS adoption attractively. The 'we' particle means:

Business Information Systems is an independent software vendor, focused on delivering state-of-the-art innovative solutions and related services for secure, real-time payments processing. Business Information Systems is both a SWIFTReady SEPA 2008 Solution provider and a SWIFTReady Services centre (www.bisnet.ro).



The State Treasury of MoPF mission is to raise funds and to carry out payments to fulfill public current operations (market operations, collections of taxes, duties, excises, wages & pensions payments etc.), to manage liquidity of the treasury single account (TSA), to minimize and optimize the cost of Government long term debt, to manage its own resources account - Romanian contribution to the EU budget (www.mfinante.ro).



BIS, singurul expozant din România la Sibos 2009 Hong-Kong**eFinance, octombrie 2009**

O dată pe an, Sibos (Swift International Banking Operations Seminar), adună laolaltă actorii de prim rang ai industriei financiare pentru a crea oportunități unice de interrelaționare între aceste entități și organizații de profil. Anual, manifestarea reunește mii de participanți din această industrie, reprezentând instituții financiar-bancare comerciale și de reglementare, operatori de sisteme centrale de clearing, furnizori de aplicații specializate și consultanți.

De această dată, în 2009, Sibos s-a desfășurat în perioada 14-18 septembrie la Hong Kong, unde România a fost reprezentată printr-o delegație formată din reprezentanți ai Băncii Naționale a României, Asociației Române a Băncilor și Transfond – ca participanți, precum și de Business Information Systems (BIS)- ca furnizor cu stand propriu, singura companie privată românească de profil, prezentă constant la acest eveniment în ultimele 10 ediții.

Cristian Pavel

Încă din anul 1980, Sibos a devenit un eveniment anual exclusivist al comunității internaționale financiar-bancare prin faptul ca a) reunește managementul de top (guvernatori, vice-guvernatori de bănci centrale, președinți, vice-președinți de bănci comerciale, directori executivi de instituții financiar-bancare și corporații), b) sunt aduse în discuție tendințe ale industriei serviciilor financiare, oportunități și provocări cărora această industrie trebuie să le facă față.

Cu toate că ediția din acest an s-a desfășurat într-o perioadă dificilă pentru industria financiară, Sibos a înregistrat un număr mare (peste 5.500) de participanți - bancheri, manageri de investiții, brokeri, specialiști în trezorerii, profesioniști în operațiuni, reprezentând mari corporații sau piețe emergente. O a doua mare categorie de participanți au constituit-o reprezentanții din sfera furnizorilor de aplicații, integratori de sisteme, experți în activități de clearing și consultanți.

Plenarele și sesiunile Sibos au cuprins teme de interes general, precum administrarea riscului financiar și global, inovație și colaborare, tendințe perturbatoare și tehnologii, peisajul economic global și impactul asupra industriei serviciilor financiare, responsabilitatea socială corporatistă etc.

În cadrul expoziției Sibos, compania Business Information Systems (BIS) a avut un stand propriu, în care au fost promovate produsele și serviciile oferite băncilor care au sau intenționează să își deschidă operațiuni în Europa.

Mesajul transmis de către compania românească s-a focalizat pe prezentarea unui lanț financiar compus din: furnizor de soluția propusă de (BIS), instituții publice centrale și instituții de credit, pentru a demonstra compatibilizarea activităților de plăți cu inițiativa SEPA reglementată de EPC (European Payment Council). BIS a accentuat ca experiența alinierii la standardele SEPA a operațiunilor de plăți ale instituțiilor publice din România, poate fi 'exportată', cu efecte benefice atât în armonizarea mediului de plăți European, cât și în creșterea vizibilității României.

În data de 16 septembrie 2009, În cadrul Sibos 2009, compania BIS a semnat un acord de parteneriat cu firma SWIFT, un așa-numit „contract de agenție” care prevede furnizarea de soluții complete de mesaje clienților comuni. Liniile de business vizate sunt remiterile de bani dinspre străinătate către România, plățile de mare volum, arhitectura inovatoare destinată afacerilor corporative-banca numită Member Administered Closed User Group MACUG/SCORE, soluții de raportare lichidității, de investigarea excepțiilor, precum și de integrare a sistemelor bancare eterogene funcțional și tehnologic.

Semnatarii înțelegerii au fost Horia Beșchea, Directorul de Dezvoltarea Produselor Software al BIS și Alan Raes, Chief Executive EMEA, din partea SWIFT.

Prin participarea la conferința internațională Sibos 2009 - Hong Kong BIS a continuat să-și consolideze poziția de competitor de succes pe piața Uniunii Europene, produsele sale, fiind aliniată standardelor industriei financiare, dezvoltate prin utilizarea unor tehnologii de vârf și apreciate de vizitatori Sibos. Alături de conformitatea SEPA certificată de SWIFT, au suscitât interes în cursul întâlnirilor și alte extensii ale qPayIntegrator, cum sunt soluția pentru remiteri, soluția destinată automatizării plăților pentru Alliance Lite, precum și soluția destinată ‚Birourilor de Service’.

Pe perioada Sibos blogul BIS destinat discuțiilor aspectelor legate de SEPA (<http://bisstandpoint.blogspot.com/>) a găzduit un spațiu de cronică a experienței trăite de delegația BIS pe durata conferinței, spațiu care deși nu a înregistrat și un schimb activ de opinii, s-a dovedit cel puțin de interes, dacă ne raportăm la numărul acceselor care a întrecut orice așteptare.

„Din perspectiva noastră această ediție a Sibos a fost un succes, atât prin prisma semnării contractului cu SWIFT - în acest moment o inițiativă unică din punctul de vedere al partenerului nostru (SWIFT), cât și prin atingerea obiectivelor generale propuse - de asigurare a continuității prezentei BIS ca jucător semnificativ în spațiul industriei financiar-bancare, dar și de consolidarea unei echipe capabile să comunice cu profesioniștii ai pieței financiare din toate regiunile”, a spus Dan Anghelescu, șeful echipei BIS pe durata conferinței.

Sibos 2009, UN REGAL PE TĂRÂM ASIATIC

eFinance, octombrie 2009

Fără putință de tăgadă, atmosfera comunității SWIFT, reunită anul acesta la Sibos, în Centrul Expozițional din Hong-Kong a fost mult mai relaxată decât în „lunea neagră” de acum un an, când prăbușirea Lehman Brothers a coincis cu momentul de deschidere a forumului Sibos 2008 de la Viena. Dar relaxarea din acest an a fost mai degrabă una aparentă.

„Criza financiară rămâne una globală!”, a spus Yawar Shah, președintele board-ului SWIFT. „Nu cred că există vreă regiune de pe glob care să nu fi fost afectată de criză într-un fel sau altul. Ca răspuns, cred că a sosit vremea să ne concentrăm pe clienți, să-i ascultăm și să-i înțelegem cât mai bine”.

Când Lazaro Campos și-a preluat funcția de CEO al SWIFT în aprilie 2007, el a fost unul dintre vizionarii care s-au bazat și au contat din capul locului pe acest concept. „Criza ne testează acum pe fiecare, la modul cel mai serios, în privința atenției cu care știm să ne tratăm clienții”, a spus Campos în deschiderea evenimentului. Practic, nimic nu s-a schimbat din viziunea inițială a SWIFT, a punctat el. „Am lansat inițiative care adâncesc așa-zisa noastră obsesie privind centricitatea asupra clientului. De exemplu, am lucrat recent, cu sprijinul a unui număr de 20 dintre clienții noștri de top, pentru a sonda opinia a peste 5.000 de persoane cu privire la gradul lor de satisfacție asupra serviciilor noastre. În paralel, am lansat soluții eficiente de reducere a costurilor, care pun clientul în centrul atenției noastre”, a mai adăugat oficialul SWIFT.

Criză cu mai multe fețe

Atât Yawar Shah, cât și Lazaro Campos au subliniat că, în timp ce prefacerile economice din ultimul timp pot fi globale, efectele lor sunt departe de a fi uniforme pe glob. „Atunci când vorbim despre criză, cel mai adesea o privim fie din perspectivă europeană, fie americană”, a spus Campos. „Din perspectivă asiatică, ea arată cu totul altfel. Aici se întrevăd oportunități. În China, sentimentul este acela că cea mai rea parte a crizei a trecut în octombrie 2008. Dacă ne uităm la organizațiile din Singapore și Sydney, observăm că ele au transformat recesiunea în oportunități și că toate acumulează cote de piață importante de la jucătorii majori”.

Shah a completat, la rândul său: „Fiecare țară și regiune se află într-o situație diferită. Rata economisirii este diferită și ea în spațiul geografic, cum de altfel și abilitatea de a reveni se va deosebi mult. Această diversitate ridică o obligație particulară în fața SWIFT”, a spus acesta. „Clienții noștri se așteaptă, pe bună dreptate, să fim alături de ei în vreme de criză. Ceea ce înseamnă că ei se așteaptă din partea noastră la reduceri substanțiale de costuri, la mai multe informații automatizate legate de managementul riscului și la un alt nivel de flexibilitate din partea noastră într-un context economic neclar”. Mulți, de exemplu, trec prin schimbări majore în abordarea business-ului, prin etape de cesionare de acțiuni sau achiziții. Cu toții vor ca SWIFT să fie apt să-i susțină, a subliniat președintele organizației.

Oficialii SWIFT au demonstrat că sunt conștienți de toate aceste așteptări. „Auzim tot mai des că majoritatea clienților și-ar dori să stăm cu ei la aceeași masă, de vreme ce mediul economic se schimbă atât de dramatic. Nimeni nu știe când va veni sfârșitul crizei, dar în tot acest timp SWIFT trebuie să se dovedească a fi un partner. Marea provocare e aceea că suntem un partener de talie mondială, care trebuie să fie în stare să se ridice la nivelul așteptărilor”, au spus aceștia.

Shared services, o cerință

Aceiași oficiali au amintit și faptul că se pune un accent tot mai mare pe servicii comune. „Existau domenii în care, acum doi ani, de exemplu, ni se sugera să nu ne interferăm. Acum lucrurile stau exact invers, suntem invitați să ne implicăm!”, a arătat Lazaro Campos. „Ni se cere, practic, să cooperăm în domenii noi, pentru ca ei, clienții, să se poată concentra mai bine pe core-business-ul propriu”.

Pentru a se asigura că își concentrează corect energiile în aceste direcții, SWIFT a pus la punct și o nouă strategie lucrativă, SWIFT 2015. Board-ul SWIFT a decis să încurajeze

formarea unor grupuri diverse de practicieni și experți. „Eu, personal, conduc un grup care încearcă să definească ce înseamnă servicii în comun în cazul instituțiilor mari de credit; alții se specializează pe alte domenii. Trebuie ca, astfel, să ghidăm spre eficiență sute de mii de clienți care contează pe SWIFT”, a spus Shah.

Prima scădere SWIFT în ultimii 37 de ani

Unul dintre efectele cele mai clare ale recesiunii mondiale este acela că, în anul ce s-a scurs între congresele Sibos, a fost înregistrată prima scădere a volumului de trafic SWIFT în ultimii 37 de ani. „În 12 luni, volumul plăților a scăzut, ca și cel al împrumuturilor interbancare, cum s-a întâmplat și în cazul tranzacțiilor de pe piața de capital. Singurul lucru care a crescut a fost traficul titlurilor de valoare, pentru că mulți dintre jucători și-au revizuit portofoliile. Toată lumea a fost în expectativă, a dorit să-și cunoască clar poziția pe piață. Dacă investitorii obișnuiau să ceară rapoarte săptămânale, acum ei au ajuns să le solicite de mai multe ori pe zi! Dar, din decembrie 2008, chiar și circulația titlurilor de valoare s-a redus puternic. „Am încheiat anul aproape de ținta propusă, dar asta mai degrabă datorită evoluțiilor anterioare, din septembrie și octombrie”, a mărturisit public șeful SWIFT. „În ianuarie, organizația a înregistrat un minus de 4-5% față de aceeași perioadă a anului 2008,. Acum suntem cu o contracție de 2-2,5% pe 12 luni, asta după o estimare de creștere de 9%. Un ecart de 11% ar ridica probleme oricui!”, a mai spus Campos.

„Criza și-a spus cuvântul și e de așteptat ca și cifrele viitoare să fie afectate. Din fericire, SWIFT este din punct de vedere managerial, operațional și tehnologic într-o formă bună. Contracarea descreșterii traficului ar trebui să fie o chestiune ce ține mai degrabă de strategie decât de tactică. „SWIFT are datoria să treacă la ajustarea costurilor fără ca vreunul dintre clienți să resimtă acest lucru. Avem să ne urmăm planul de a reduce cu 50% costurile mesajelor către clienți în următorii cinci ani!”, a anunțat CEO-ul SWIFT.

Atâta timp cât atenția clienților se concentrează pe reducerea costurilor propriilor tranzacții, Shah e de părere că a venit timpul ca SWIFT să-și extindă capacitățile și în afara industriei pe care o deservește în mod tradițional. În același timp, sustine Campos, SWIFT trebuie să fie sensibilă la capacitatea membrilor săi de a adopta soluții și coordonate de management adecvate noilor condiții de pe piață.

Sibos nu e SWIFT!

„Sibos înseamnă cu totul altceva decât SWIFT”, a spus Shah. „Rolul SWIFT, cel de zi cu zi, nu e acela de a crea agitație în camerele de consiliu ale firmelor. El funcționează ca un departament financiar, exact și continuu, fără ca cineva să bage asta în seamă în mod special.

La rândul său, Sibos e cu totul altceva: e frenetic și vibrant. Unde altundeva să participi pentru a avea dezbateri deschise pe subiecte ce oscilează de la tranzacții bancare către risc și lichidități la nivel mondial, de la soluții ale furnizorilor și până la modele de business ale vendorilor? Unde altundeva, decât la Sibos?”, s-a întrebat retoric bossul SWIFT.

Innotribe – un concept fierbinte

Unul dintre cele mai inovative concepte promovate asiduu la Sibos 2009 a fost cel denumit Innotribe – o colecție de programe care își propun să aducă inovarea în comun ca și curent nou și eficient în domeniul serviciilor financiare.

Cu siguranță, cea mai activă comunitate din domeniul swiftcommunity.net din ultimele luni a fost Innotribe, „tribul inovatorilor”, o „piață publică deschisă”, unde beneficiarii și furnizorii de idei se pot întâlni, schimba opinii și unde pot găsi căi pentru a inova cot la cot. „Plănuim să extindem acest concept cu funcționalități îmbogățite de rețea socială, pentru a face din acesta un forum larg al industriei”, a spus Kosta Peric, șeful departamentului de inovație al SWIFT.

Ce a oferit Inotribe la Sibos 2009? Nimic altceva decât prezentări, discuții tete-a-tete, workshop-uri interactive SibosLab etc.

Innotribe este o noua abordare a SWIFT in cadrul Sibos si face parte din seria activitatilor orientate spre stimularea inovatiei si a colaborarii intre membrii comunitatii financiare, chiar daca acestia sunt parteneri sau competitori in piata. Linia aceasta a fost adoptata inca din anii trecuti, odata cu acceptarea retelelor de socializare online (LinkedIn, SWIFT Community, Facebook, MySpace etc), a blogurilor si a mecanismelor de micro-blogging (Twitter, Tumblr, Plurk, Squeelr, Jaiku etc) pentru crearea si consolidarea increderii intre parteneri, tinta fiind obtinerea unui piete deschide spre nou si spre colaborare.

Stimulent pentru relatia Corporatie – Banca

eFinance, martie 2010

In virtutea unui parteneriat deja de traditie pe care il avem cu clientii nostri in zona SWIFT, am fost contactati recent sa oferim informatii despre **solutia SWIFT adresata spatiului corporatie -banca**. Cerinta a fost generata de solicitarea unui mare grup international care isi concentreaza operatiunile regionale intr-o tara vecina si care, urmarind imbunatatirea proceselor financiare, a decis stabilirea unui canal standard de intercomunicare cu bancile partnere, prin rețeaua SWIFT, pentru derularea operatiunilor de cash management si trezorerie. In contextul eforturilor noastre de promovare a acestor solutii, intensificate incepand cu anul trecut prin abordarea directa a celor interesati si dezbaterea temei in cadrul unor seminarii dedicate, ni s-a confirmat inca o data ca exista nevoia de informatii in acest domeniu.

Prima observatie facuta de corporatii in cadrul seminariilor a fost ca ar exista o nevoie a unei centralizari in acest domeniu nu numai pentru corporatiile internationale ci si pentru corporatiile care au relatii cu mai multe banci si care, desi folosesc solutii de electronic banking, nu obtin o automatizare reala pe fluxul ERP – interfata bancara, respectiv pe cel de raportare a soldului. In ce sens? Aplicatiile ERP permit exportul platilor in fisiere dar acestea trebuie uneori importate manual in interfata bancii prin care se vor executa platile, formatele acceptate de fiecare interfata difera, anumite plati trebuie modificate de operatori

pentru completarea unor informatii utile, necesare beneficiarilor, unele trebuie chiar sa fie reintroduse manual.

In ce consta **solutia SWIFT pentru corporatie – banca**? Pentru corporatie inseamna posibilitatea de a utiliza un canal de comunicare standard, de a folosi o singura interfata pentru accesarea tuturor bancilor cu care lucreaza si nu in ultimul rand oportunitatea de a-si extinde setul de instrumente utilizat in prezent.

Primul beneficiu al acestei solutii consta in eficientizarea operatiunilor. Complexitatea mediului actual, determinata de numarul si varietatea conexiunilor fizice impuse de folosirea solutiilor proprietare puse la dispozitie de fiecare banca clientilor ei, fiecare utilizand formate proprietare si uneori mecanisme de securitate diferite, poate fi eliminata prin utilizarea unei solutii standardizate.

Sa presupunem ca ati facut investitia initiala si acum ati ajuns la acelasi nivel de functionalitate ca cel anterior, dar cu un nivel de eficienta evident mai ridicat. Folositi prin urmare un canal standardizat si sigur, avand o disponibilitate asa cum afirma SWIFT-ul exprimata cu cel putin 5 de 9 (99, 999%), folositi o singura interfata pentru a incarca, autoriza si transmite toate platile, atat domestice cat si externe, indiferent de banca prin care doriti sa le initiati, respectiv pentru a primi extrasele de la toate bancile partenere. Cu cateva exceptii, cam acestea constituie baza serviciilor de cash management actuale (anumite solutii existente ofera posibilitatea vizualizarii unui sold intermediar sau al tranzactiilor intermediare) si asta se poate implementa mai eficient si mai sigur folosind solutia SWIFT.

Ce v-ar recomanda in acest caz ghidul supravietuitorului la selectarea unui nou sistem (ghidul acesta nu e rodul imaginatiei noastre, el exista si este publicat de IBS Publishing fiind concentrat pe publicarea de informatii si analize despre piata furnizorilor de sisteme bancare)? Sa nu inlocuiti un sistem existent cu un sistem echivalent ca functionalitati - pe termen lung acest lucru se poate dovedi o alegere costisitoare.

Cu ce vine in plus aceasta solutie? In primul rand nu mai e necesar sa va conectati de cateva ori pe zi in fiecare dintre interfetele de electronic banking utilizate si, in cazul in care acestea pun la dispozitie informatii despre soldul intermediar, sa le centralizati manual. Veti putea avea o vizibilitate globala asupra pozititiei zilnice si o detaliere a ei pe fiecare banca cu care lucrati. In masura in care bancile pot oferi extrase intermediare acestea pot fi luate in considerare la prezentarea unei situatii intra-day imbunatatite.

Deasemenea se poate conveni cu banca sa transmita notificari automate pentru incasarile care depasesc o anumita suma, astfel incat rapoartele intra-day sa prezinte o situatie cat mai aproape de cea reala iar deciziile sa fie mai rapide si mai documentate.

SWIFT ofera o platforma de comunicare unei largi comunitati financiare si in acelasi timp si un set de standarde care acopera mai multe arii de business, iar bancile folosesc aceste unelte in relatiile lor de business uzuale. Prin urmare veti avea posibilitatea de extindere si reutilizare a solutiei si in alte arii de business in care, automatizarea lipseste sau este foarte scazuta : operatiuni de trezorerie, de finantare a comertului si operatiuni cu titluri. Alt avantaj consta in faptul ca daca se doresc relatii cu o noua banca, nu trebuie instalat nimic, nu e necesara instruire dedicata pentru utilizarea aplicatiei ei, nu se schimba procedurile. Saptamana trecuta am participat la un eveniment unde SWIFT a prezentat o statistica surprinzatoare: pentru prima data volumul tranzactiilor procesate prin rețeaua SWIFT, generate de operatiunile cu titluri, a depasit volumul platilor. Explicatia: la vremuri de criza se urmaresc investitii sigure si lichide, iar disponibilul, acolo unde acesta exista si pe perioada in care exista, trebuie utilizat astfel incat sa aduca roade cat mai bune.

Implementarea unei astfel de solutii se sincronizeaza perfect cu adoptarea standardelor SEPA, inclusiv pe relatia corporatie banca, reprezentand o oportunitate de reducere a costurilor si de eficientizare nu doar a activitatilor de trezorerie ci si a proceselor financiare corelate : facturare electronica, reconciliere plati si a facturilor. SWIFT este canalul folosit in prezent de principalele comunitati care au implementat déjà standardele SEPA si avand in vedere accesibilitatea foarte mare pe care o ofera, poate fi extins ulterior si la alte servicii pe care le vizeaza SEPA cum ar fi receptionarea unei "facturi electronice".

Ce ofera Business Information Systems din toate acestea? BIS prefera pasii mici in acest domeniu: prima etapa a unui proiect ar putea adresa partea de centralizare a platilor si a extraselor de cont, pentru o raportare de lichiditate relevanta si utila . Etapele urmatoare pot sa implementeze reconcilierea extraselor de cont cu facturile emise, operatiuni de trezorerie, finantare a comertului si operatiuni cu titluri, e-invoicing, in functie de interesul si prioritatile corporatiei. BIS este partener SWIFT regional si are competente certificate pe aceste arii de business iar **solutia BIS, qPayIntegrator, are module care adreseaza, alaturi de conexiunea la rețeaua SWIFT, toate aceste probleme.**

Business Information Systems



Managing Payments

qPayIntegrator



reliably ensures

financial

supply

and

demand

end-to-end

interoperability

www.bisnet.ro

Menaj a trois – secretul succesului pentru cei care au indrazneala sa incerce (1/3)

Market Watch, martie 2010

Pentru inceput, va prezentam personajele: o banca obisnuita, o companie obisnuita, un furnizor de solutii si servicii fara astampar.

Orice banca obisnuita isi doreste (macar si numai atunci cand, in intimitatea ei, se priveste in oglinda) sa nu mai fie atat de obisnuita, sa gaseasca sursa de indrazneala si sa sparga tiparele, sa devina acea banca sic, atragatoare si cu vino-ncoace, careia nimeni sa nu ii poata rezista.

Orice companie obisnuita si-ar dori o viata mai buna, mai usoara, in care sa nu mai fie victima diferitelor modalitati de comunicare, cate una pentru fiecare banca partenera sau tip de serviciu financiar utilizat, in care sa depuna mai putin efort in relatia cu bancile partenera si, de ce sa nu o recunoasca, in care sa isi poata permite sa puna si un ban deoparte pentru mofturile proprii.

Un furnizor de solutii si servicii fara astampar, prin definitie, nu are astampar, se misca in permanenta si cauta in permanenta motive sa nu stea pe loc. Se uita in permanenta in stanga si in dreapta si, atunci cand isi gaseste partenerii potriviti, le face propuneri curajoase.

O astfel de propunere este cea numita generic SCORE (Standardised Corporate Environment).

Ce inseamna SCORE din perspectiva corporatiei? Inseamna posibilitatea de a standardiza si unifica sistemele de comunicare cu bancile partenera, centraliza operatiile de trezorerie, automatiza obtinerea extraselor de cont, imbunatati procesul de autorizare a platilor,

centraliza executarea operatiilor FX si, nu in cele din urma, posibilitatea de a reduce semnificativ costurile de operare.

Ce inseamna SCORE din perspectiva unei banci? Inseamna in primul rand puterea de a oferi clientilor sai sansa ca acestia sa tinteasca spre beneficiile enumerate mai sus.

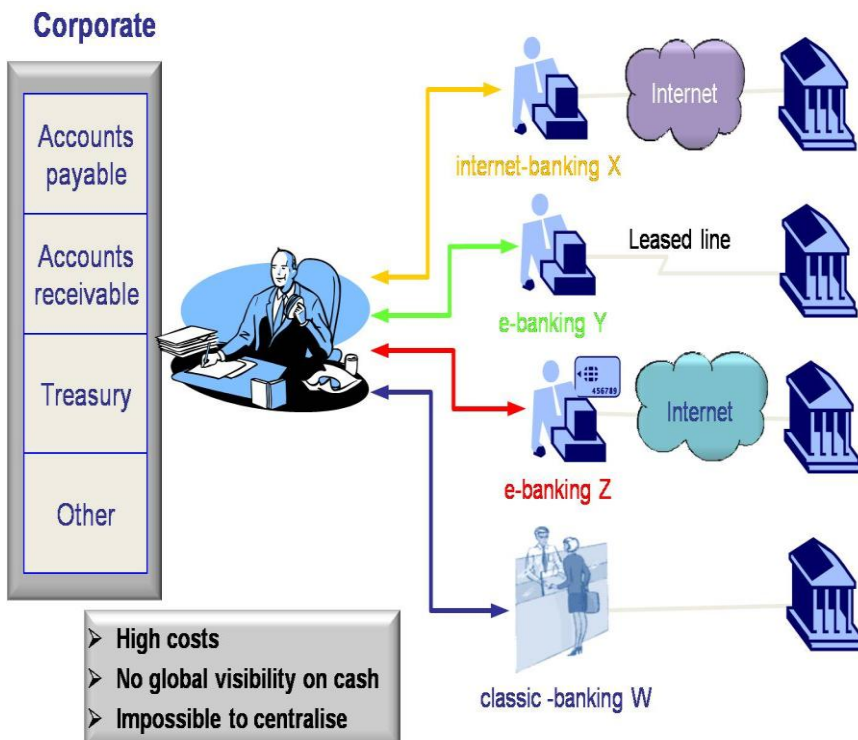


Fig. 1 - Corporatie "fara" SCORE

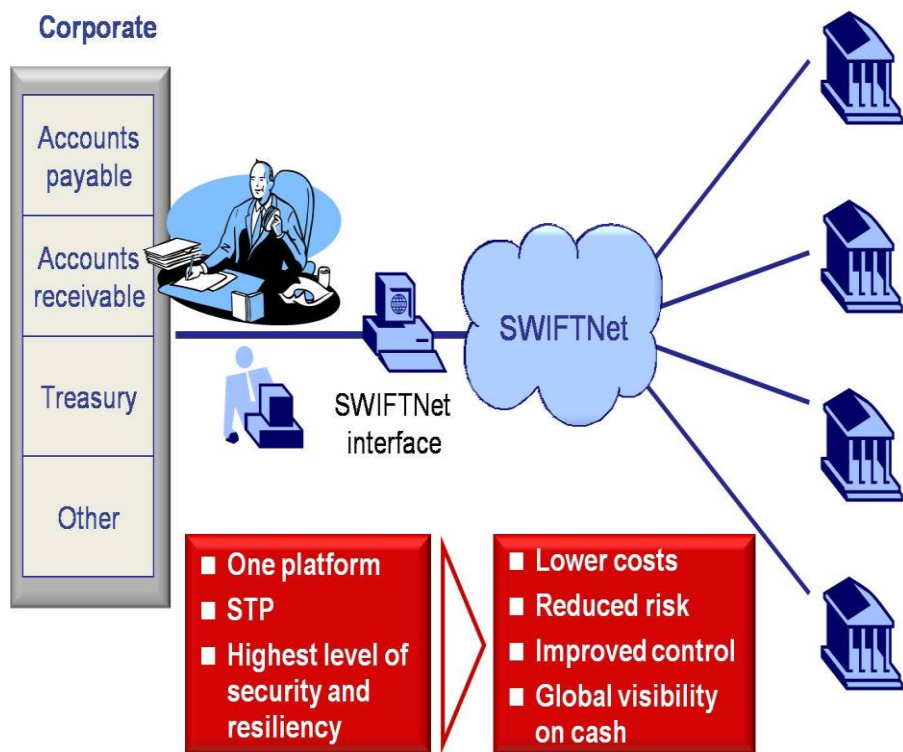


Fig. 2 – Corporatie “cu” SCORE

Pentru ca o astfel de relatie, de tip “menaj a 75ndir” sa functioneze, cine ar trebui sa aibe 75ndirect75r: banca, corporatia, furnizorul de solutii si servicii? Raspunsul ndirec depinde de 75ndirect75re. Daca banca este informata si pregatita sa ofere servicii SCORE, atunci ea va lansa corporatiilor invitatia de a 75ndire parteneri. Daca o corporatie este informata si interesata sa tinteasca spre beneficiile SCORE, ea va solicita bancii un pachet de servicii potrivit mofturilor sale. (Atentie insa ca ea, corporatia, poate fi capricioasa si, daca o banca nu ii poate satisface mofturile, cu siguranta ca va fugi in bratele alteia.) Daca numai furnizorul de solutii si servicii este informat si constientizeaza care pot fi avantajele tuturor partilor intr-o relatie SCORE, atunci isi va face o datorie de onoare din a impartasi “secretele SCORE” atat bancilor, cat si corporatiilor, in cautarea partenerilor potriviti.

Pe parcursul a 3 articole, ne vom erija in furnizorul de solutii si servicii informat si vom incerca sa facem cunoscut bancilor si corporatiilor cate ceva din “magia SCORE”.

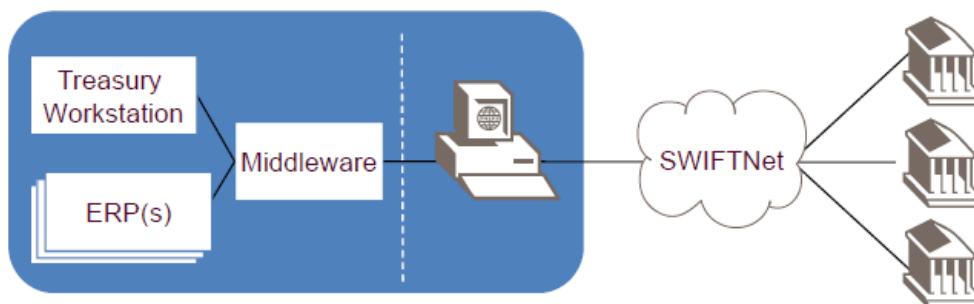


Fig. 3 – Elemente de arhitectura SCORE

SCORE inseamna posibilitatea ca o corporatie sa poata comunica cu banca partenera/bancile sale parteneri prin rețeaua SWIFT. Pentru o banca nu va fi un lucru neobisnuit, deoarece bancile comunica deja intre ele informatiile financiar bancare prin

reseaua SWIFT. Deoarece , in mod standard, reseaua SWIFT este dedicata in exclusivitate comunicatiei intre banci, acele banci care doresc sa poata comunica prin SWIFT si cu corporatiile partenere vor trebui sa se inscrie intr-un grup aparte (Close User Group - CUG) dedicat SCORE. La randul lor, si corporatiile se vor inscrie in acelasi CUG. Astfel, ele vor putea comunica prin reseaua SWIFT cu toate bancile inscrite in CUG-ul SCORE, orice banca din CUG-ul SCORE va putea comunica prin SWIFT cu corporatiile inscrite in acest CUG, insa corporatiile nu vor putea comunica intre ele prin reseaua SWIFT.

Pentru ca o corporatie sa poata comunica prin reseaua SWIFT cu o banca, ea va trebui sa decida asupra modelului de conectivitate la reseaua SWIFT: directa sau indirecta. In varianta de conectivitate directa, corporatia va trebui sa dispuna de propria infrastructura (echipamente de comunicatie, interfata SWIFT), in timp ce in cealalta varianta va accesa infrastructura oferita de o terta parte (banca partenera sau un Service Bureau).

In urmatoarele 2 articole vom reveni cu detalii despre fiecare dintre aceste doua modalitati de conectare la reseaua SWIFT, precum si cu informatii despre serviciile bancare pe care o corporatie le poate accesa/o banca le poate oferi corporatiilor prin reseaua SWIFT.

Menaj a trois – secretul succesului pentru cei care au indrazneala sa incerce (2/3)

Market Watch, aprilie 2010

Dupa cum mentionam in numarul anterior al revistei, SCORE (Standardised Corporate Environment) poate reprezenta succesul pentru cei care au indrazneala sa incerce o relatie de tipul “menaj a trios” in care personajele principale sunt: o banca, o companie, un furnizor de solutii si servicii.

Reamintim ca SCORE inseamna posibilitatea ca o corporatie sa poata comunica cu banca partenera/bancile sale partenera prin reseaua SWIFT.

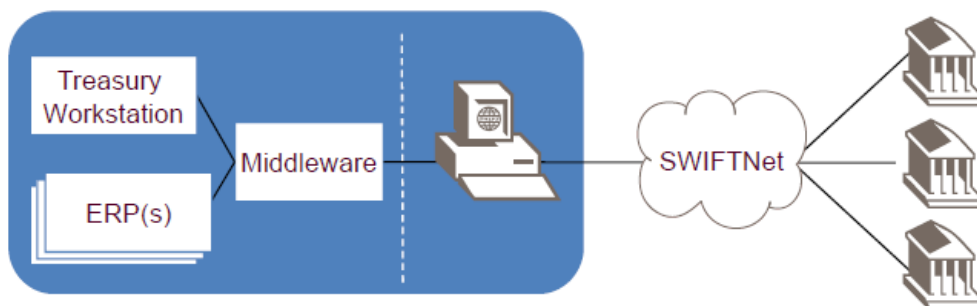


Fig. 3 – Elemente de arhitectura SCORE

	Back Office	Solutie de Integrare	Conectivitate cu reseaua SWIFT
Banci			
	Corporatie	cu interfata SWIFT	(directa/indirecta)
partenere			
	oferita de Furnizorul de solutii si servicii		

Acele banci care doresc sa poata comunica prin SWIFT cu corporatiile partenerere vor trebui sa se inscrie intr-un grup aparte (Close User Group - CUG) dedicat SCORE. La randul lor, si corporatiile se vor inscrie in acelasi CUG. Astfel, ele vor putea comunica prin reseaua SWIFT cu toate bancile inscrite in CUG-ul SCORE, orice banca din CUG-ul SCORE va putea comunica prin SWIFT cu corporatiile inscrite in acest CUG, insa corporatiile nu vor putea comunica intre ele prin reseaua SWIFT.

Pentru ca o corporatie sa poata comunica prin reseaua SWIFT cu o banca, ea va trebui sa decida asupra modelului de conectivitate la reseaua SWIFT: **directa** sau **indirecta**.

In varianta de **conectivitate directa**, corporatia va trebui sa dispuna de propria infrastructura formata din: **linie de comunicatie** cu reseaua SWIFT, **echipamente de comunicatie** precum si din produse hardware si software care asigura **interfata cu reseaua SWIFT**.

Echipamentele de comunicatie cu reseaua SWIFT (VPN box, router) sunt standard, sunt livrate de catre SWIFT si/sau un operator de comunicatie agreeat, dar numarul lor si complexitatea instalarii difera in functie de tehnologia utilizata pentru **linia de comunicatie** cu reseaua SWIFT: una sau doua conexiuni Internet, o linie inchiriată de la un operator de comunicatie si o conexiune Internet, doua linii inchiriate. Costurile variaza in functie de complexitatea tipului de conectivitate, este de la sine inteles, insa securitatea comunicatiei este la fel de puternica, indiferent de metoda utilizata.

Interfatarea cu reseaua SWIFT se realizeaza printr-o suita de aplicatii furnizate de catre SWIFT, care se instaleaza intr-o arhitectura de tip server de aplicatie – interfata client. Costurile variaza semnificativ in functie de localizarea server-ului: la SWIFT sau la corporatie. Solutia in care server-ul este localizat la SWIFT se numeste Alliance Lite si este de departe cea mai ieftina dintre solutii, potrivita corporatiilor cu un trafic de maxim 200 mesaje/fisiere de 100K pe zi. Intr-o astfel de varianta, corporatia se conecteaza la server-ul SWIFT cu efort minim: de pe un calculator obisnuit, prin intermediul Internet Explorer, fara a fi necesara instalarea vreunei aplicatii SWIFT. Comunicatia cu reseaua SWIFT se face prin Internet.

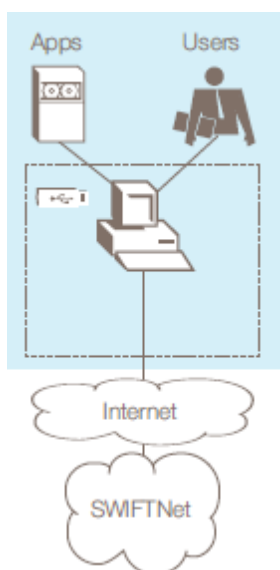


Fig. 1 – Conectivitate directa prin Alliance Lite

Solutia in care server-ul este localizat la corporatie este mult mai complexa si consta intr-o suita de aplicatii SWIFT care se instaleaza pe unul sau mai multe calculatoare. Aceste aplicatii SWIFT se grupeaza in aplicatii care asigura comunicatia cu reseaua SWIFT - SWIFTNet Link impreuna cu SWIFTAlliance Starter Set sau SWIFTAlliance Gateway si aplicatii care asigura procesarea mesajelor SWIFT - SWIFTAlliance Entry sau SWIFTAlliance Access, putand fi instalate in varianta cu un singur server sau varinta cu doua servere. Comunicatia cu reseaua SWIFT se face prin Internet si/sau prin linie inchiriata.

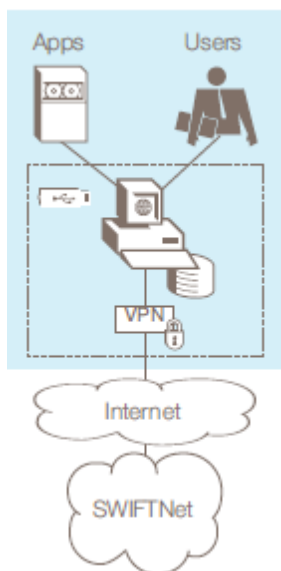


Fig. 2 – Conectivitate directa

In varianta de **conectivitate indirecta**, corporatia va accesa infrastructura (**linie de comunicatie** cu reseaua SWIFT, **echipamente de comunicatie**, produse hardware si software care asigura **interfata cu reseaua SWIFT**) oferita de o terta parte: banca partenera (care va trebui sa dispuna de o arhitectura de tip Member/Cocentrator) sau un partener SWIFT cu rol de Service Bureau. Atat banca Member/Concentrator cat si partenerul Service Bureau sunt de fapt utilizatori ai retelei SWIFT, care dispun de o arhitectura ce permite concentrarea traficului SWIFT pentru mai multi utilizatori (banci, corporatii).

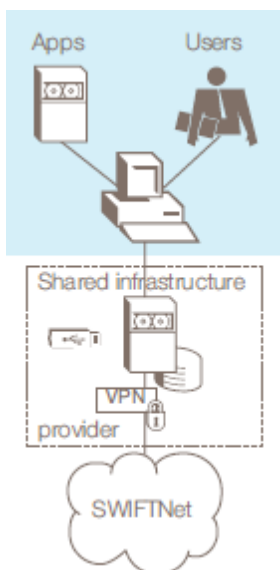


Fig. 3 – Conectivitate indirecta

Pentru a intregi tabloul solutiei SCORE, in numarul viitor al revistei vom reveni atat cu informatii despre serviciile bancare pe care o corporatie le poate accesa/o banca le poate oferi corporatiilor prin reseaua SWIFT, cat si cu detalii privind rolul furnizorului de solutii si servicii.

Romaniei i-a disparut rostul?

Market Watch, aprilie 2010

Ideea nu imi apartine in totalitate, ci am preluat-o de pe un blog. Cineva a incercat sa identifice cauzele "golului" pe care, cu siguranta, fiecare dintre noi il resimte la un moment dat in jurul sau, acasa sau la serviciu.

"Romaniei i-a disparut rostul", spune autorul. "Este o tara fara rost, o tara cu oameni fara rost, cu orase fara rost, cu drumuri fara rost, cu bani, muzica, masini si haine fara rost, cu relatii si discutii fara rost, cu minciuni si inselatorii care nu duc nicaieri.

Exista trei mari surse de rost pe lumea aceasta: familia, pamantul si credinta."

Familia. Fiecare familie isi are radacinile in batranii ei. Daca ei isi pierd rostul, ni-l pierdem si noi. Si l-au pierdut? Intrebati un tanar si probabil ca raspusul va fi "nu". Intrebati insa un batran si raspunsul va fi "da". Pe masura ce au imbatranit, au devenit din ce in ce mai nepuncticiosi si treptat-treptat i-am dat deoparte: nu mai vad bine, nu mai au siguranta in miscari, obolesc repede, asa ca nu mai apelam la ajutorul lor si ii lasam deoparte. Noi vrem sa ii protejam, dar ei simt ca si-au pierdut rostul. Dincolo insa de aparente, fiecare batran trage dupa el o bogatie de invataturi, intelepciunea si experienta acumulata de-o viata. Firesc ar fi sa incarcam sa ii ocrotim nu abandonandu-i intr-un repaus pe care nu si-l doresc, ci ajutandu-i sa-si pastreze sanatatea si luciditatea cat mai mult timp si redandu-le rostul prin aflarea a tot ceea ce ei stiu si noi inca nu am reusit sa aflam, fiind prea tineri.

Pamantul. Pana mai ieri, nici nu as fi gandit ca pamantul si-a pierdut rostul. Dar cine mai are nevoie in Romania de pamant pentru a rodi, cand hypermarket-urile ne-au invadat cu ceapa, rosii, cartofi, usturoi, morcovi, provenite de undeva, din Europa, cand pana si ultimul taran din piata va trebui sa devina PFA(!), daca vrea sa mai poata vinde ceva la taraba?

Credinta. Avea si ea rostul ei, atunci cand o invatam acasa, de la bunici. Acum, copiii nostrii invata despre credinta in mod organizat, la scoala, din clasa intai si pana in ultima clasa de liceu. *"Daca intr-o vorba indesi mai mult decat incapa, devine vorba goala"*, a postulat Tudor Musatescu. Ceva asemanator am reusit sa facem noi cu credinta. Am institutionalizat invatarea credintei pana la limita la care, dintr-un avut sufletesc a ajuns materia preferata pentru tras un chiul.

Razbatea un iz de pesimism si deznadejde din gandurile citite pe acel blog si, din nefericire, nu am gasit argumente sa neg realismul lor. Dar ne sta in putere sa incercam sa ii redam Romaniei rostul. In timp, putem repara ceea ce am gresit in legatura cu batranii, pamantul si credinta. Dar nu numai atat, deoarece greseli probabil ca s-au facut si continua sa se faca oriunde privim in jurul nostru, iar rostul Romaniei si al nostru este cu mult mai profund.

Vi s-a intamplat, ca la locul Dvs. de munca, sa fiti luat prin surprindere de o decizie care, cu toate ca nu se potriveste intocmai cadrului in care va desfasurati activitatea, cu toate ca nu optimizeaza ci ingreuneaza fluxul de munca, cu toate ca nu reduce ci creste costurile, sa fiti obligat sa o aplicati pentru simplul motiv ca aceasta este “politica de grup”? Vi s-a intamplat sa gasiti alternative la o astfel de “politica de grup” paguboasa, dar acestea sa nu fie luate in considerare din cauza ca nu au fost emanate de acei care stabilesc “politica de grup”? Vi s-a intamplat ca “politica de grup” sa impuna furnizori de produse sau servicii provenind de undeva, din Europa, ignorand orice varianta provenita din aceasta Romania, ajunsa astazi fara rost?

O astfel de abordare a “politicii de grup” genereaza in prezent ignoranta fata de initiativele care nu sunt dictate de undeva, din Europa. Ea are un rost pentru cei care le genereaza si le impun, inasa, pe noi, romanii, ne face sa ne pierdem rostul. De ce sa mai gandim, de ce sa mai investim energie, timp, sanatate in a construi solutii? De ce sa ne mai luam la intrecere cu elitele din Europa, de ce sa depunem eforturi pentru a deveni experti certificati (tehnici sau de business), de ce sa investim sume deloc de neglijat si efort pe masura pentru a certifica solutii software conform celor mai riguroase standarde internationale, daca la capatul stadaniilor noastre ne lovim de obsedanta fraza “ne pare rau, solutia este buna si interesanta, dar avem politica noastra de grup”?

Cei care impun “politicile de grup” au rostul lor, dar sta in puterea noastra sa luptam, fiecare prin mijloacele pe care le are la dispozitie, pentru redescoperirea propriului nostru rost. Platim, din putinii bani pe care ii avem (iar daca nu ii avem, ii imprumutam) , furnizori si produse provenind de undeva, din Europa, ii ajutam pe ei fie sa reia un ciclu economic in crestere, fie sa iasa din criza in care tot ei ne-au atras, si nu facem suficient pentru a ne ajuta pe noi insine sa iesim din aceasta criza.

Din perspectiva creatiei lirice, Miorita-i o lcoana slefuita de strabunii nostrii; pragmatic inasa, inzestrati fiind cu gandire, cultura si discernament, ar trebui sa ajutam ca destinul sa ne devina benefic noua si mai ales copiilor nostri, atata timp cat ne inscriem in matricea celor 10 Porunci.

Am inceput editorialul cu cateva ganduri citite pe un blog. Inchei editorialul citandu-l pe Noica: *“Oamenii te iarta daca faci rau, dar nu te iarta daca esti fericit”*. Probabil ca asa este. Insa, daca am lupta pentru propria noastra fericire de romani si, in cele din urma, am reusi sa fim fericiti, ma intreb daca ne-ar afecta, si cat ne-ar afecta, pizma celor lasati cu buza umflata?

(Customer Statement) sau **MT942** (Interim Transaction Report) pentru raportari si mesaje **MT900** si **MT910** pentru confirmari de debit sau credit;

2. Treasury Management

- a) **Managementul lichiditatii** => se folosesc mesaje FIN: mesaje **MT101** (Request for Transfer) pentru plati urgent si de mare valoare, mesaje **MT940** (Customer Statement) sau **MT942** (Interim Transaction Report) pentru raportari, mesaje **MT900** si **MT910** pentru confirmari de debit sau credit si mesaje **MT210** (Notice to Receive) pentru notificare credite asteptate;
- b) **Managementul riscului financiar** => se folosesc mesaje FIN: mesaje **MT300** (FX Confirmation) pentru confirmare tranzactii FX (spot, forward, etc.), mesaje **MT320** (Fixed Loan/Deposit Confirmation) pentru confirmari tranzactii "money market";

3. Trade Finance

- a) **L/C de import** => se folosesc mesaje FIN **MT 798** (Trade Envelope) pentru: aplicare/modificare L/C, avizare emitere/modificare L/C;
 - b) **L/C de export** => se folosesc mesaje FIN **MT 798** (Trade Envelope) pentru: avizare L/C, avizare modificare, avizare banca terta, avizare transfer;
 - c) **Garantii si Standby L/C** => se folosesc mesaje **FIN MT 798** (Trade Envelope) pentru: cerere, modificare, notificare, reducere, stergere garantii si Standby L/C;
 - d) **Transmitere date comerciale** (facturi financiare, facturi electronice, etc.) => se folosesc fisiere **FileAct** pentru transmitere facturi financiare, facturi electronice, etc. in format **EDIFACT, ANSI** sau **format proprietar**;
4. **Securities** => se folosesc mesaje FIN **MT 5xx** pentru: instructiuni, confirmari, statement, corporate action information;
5. **Exceptions & Investigations** => se folosesc mesaje **InterAct** pentru fluxurile de investigatii: anulare, modificare, reclamatie non-receipt, imposibilitate de executie ale instructiunilor de plata.

Succesul va fi si de partea bancii/bancilor partenere, intrucat o relatie de tip SCORE cu corporatiile va conduce atat la extinderea portofoliului sau de servicii, cat si la cresterea atractivitatii sale in piata.

Pentru ca arhitectura unei solutii SCORE sa fie completa, este necesara o solutie de integrare intre aplicatia/aplicatiile de back-office ale corporatiei si interfata SWIFT (gazduita sau nu de catre corporatie). O astfel de integrare poate fi realizata de catre corporatie, prin resurse proprii, sau de catre o terta parte: furnizorul de solutii si servicii. Cateva recomandari privind alegerea solutiei de integrare si a furnizorului de solutii si servicii?

1. Solutia de integrare sa ofere o fereastra unica pentru consolidarea tuturor fluxurilor de la/catre aplicatia/aplicatiile de back-office catre/de la toate sistemele externe cu care acestea comunica (retea SWIFT, retele proprietare), asigurand toate conversiile de format necesare;
2. Furnizorul de solutii si servicii sa fie acreditat de SWIFT atat pentru furnizarea de solutii cat si pentru efectuarea de servicii SWIFT;
3. Furnizorul de solutii si servicii sa dispuna de competente certificate SWIFT (experti tehnici si experti de business) pentru a fi in masura sa ofere servicii profesionale de: implementare, integrare, scolarizare, migrare, intretinere preventiva;

4. Furnizorul de solutii si servicii sa cunoasca specificul pietei financiar-bancare in care opereaza compania;
5. De cele mai multe ori, este avantajos ca furnizorul de solutii si servicii sa fie o companie locala, pentru a se evita costurile privind deplasarea echipei tehnice in tara unde este situata compania.

Daca pe parcursul celor trei articole am reusit sa starnim interesul oricaruia dintre cei trei actori implicati intr-o relatie de tip SCORE, va adresam invitatia sa consultati web site-ul www.swift.com pentru a afla mai multe detalii tehnice despre aceasta solutie SWIFT, informatii privind modalitatile de inscriere in SCORE, dar si detalii despre furnizorii de solutii si servicii acreditati de SWIFT, pentru a-l descoperi pe cel mai apropiat de Dvs.

Ensuring proper stakeholders' involvement in the SEPA project is providing each with appropriate solutions

EBAday Brochure, mai 2010

SEPA was basically a banks' initiative, but don't forget who the real beneficiaries of SEPA are - individuals, corporates, and public administration. To unlock the full potential of SEPA, each of the above stakeholders should be provided with a suitable solution covering their specific requirements.

Business Information Systems response to this challenge is its payment hub, qPayIntegrator, the first solution being awarded the SWIFTReady SEPA certification in 2008 (re-certified in 2009). qPayIntegrator ensures operational risk containment through clearing and settlement related business flows automation, liquidity management, while providing a rich set of payment exceptions detections, early alerts for fraud attempts and competitive trends features. The solution is sizeable to fit commercial banks' back-offices, State Treasuries, corporate treasuries and service bureaus payment business. qPayIntegrator is the ideal platform to up-scale the financial transactions processing across the supply chain, providing end-to-end business automation.

Commercial Banks use qPayIntegrator to handle their payment business, using the entire set of payment instruments and combining a consistent portfolio of features, in a multi-currency environment. qPayIntegrator's high availability rate - a measurement of customers' trust in itself - makes it a solid, practice proven solution. The multi-BIC capability points towards a perfect solution for SaaS providers.

The Romanian Ministry of Public Finance is a **public administration** entity using banking instruments and standards to build an interoperability bridge with the local and European business community. The Romanian State Treasury Electronic Payment System (RoSTEPS), based on qPayIntegrator, was deployed to process electronically its daily payments and collections; and you know taxes account for a significant share of the transferred volumes in any market! The system was recently enhanced to provide SEPA (Single Euro Payment Area) compliance on both credit transfer and direct debit transactions. Given the powerful

operating model of the State Treasury and its practice proven effectiveness, it can be straightforward replicated in the European area.

Business Information Systems is extending qPayIntegrator scope beyond being a TARGET2 and SEPA ready payment solution - to ideally ensure end-to-end interoperability between supply and demand sides, centred on SWIFT standards, services and technology.

For the **retail financial customers** we have developed, on top of qPayIntegrator, a workers' remittances transfers application, additionally providing a set of both front- and back-office features, thus ensuring transactions registering, tracking, reporting and end-to-end transactions confirmation. This can be easily extended to wages and pensions payment in order to achieve lower operational costs and improved STP.

We address the **wholesale financial customers - corporates** - with several treasury business improvements, based on SWIFT MACUG/SCORE architecture and qPayIntegrator installed at one or both ends of the corporate ↔ bank space. This helps corporates consolidate their treasury business, achieving a centralized common approach for payments, a single view of cash positions and accounts related information, along with an enhanced reconciliation solution for payments and invoices. Furthermore, corporates can extend the solution to cover other business areas, such as treasury, securities, trade financing.

Radiografia unui eveniment reusit

Market Watch, iulie 2010

În urma cu vreo doi ani, discutând despre SEPA și conferințele europene importante legate de acest subiect cu un vicepreședinte al unui furnizor important de soluții pentru piața financiară europeană, acesta ne-a recomandat EBADay, spunându-ne: noi nu mergem la multe, mergem doar la cele care contează. I-am urmat sfatul pragmatic și anul trecut BIS a participat pentru prima dată ca expozant la EBADay, în Viena. În acel moment interesul general era de departe îndreptat spre directiva serviciilor de plăți, restul subiectelor fiind eclipsate de preocuparea și îngrijorarea tuturor față de efectele crizei.

Anul acesta conferința a fost organizată în Luxemburg și spre surprinderea mea totul a fost vizibil mai reușit (în general criza te conduce la scăderea așteptărilor): de la organizare la atmosfera relaxată, de la interesul trezit de subiectele dezbătute, la nivelul de interacționare între participanți.

Ca și anul trecut, ne-am împartit împreună cu colegii mei sesiunile pe care intenționăm să le audiem fiecare, iar pentru restul am apreciat în mod deosebit inspirația organizatorilor de a instala televizoare imense în spațiul expozițional, care au permis celor ramași în stand să poată urmări direct dezbaterile din principala sală de conferințe.

Plenara inaugurală a fost animată de Alistair Newton, VP Research, Gartner, care a pornit de la întrebarea "investesc bancile în inovarea plăților?" și a prezentat în ritm alert care sunt îngrijorările băncilor, ce-și doresc consumatorii, ce-și doresc corporațiile, amenințarea sistemului bancar de concurență indusă de rețelele sociale și a metodelor de plată asociate

lor si de aici necesitatea ca bancile sa construiasca pe baza platilor servicii cu valoare adaugata. A concluzionat interesant, in tenta americana, despre cum sa ai succes in inovarea platilor, va redau aici doar doua dintre secretele lui: diferentiere sau particularizare , respectiv concentrare pe costul de procesare.

Ma hotarasem sa audiez sesiunea dedicata facturarii electronice dar, printr-un complex de imprejurari, m-am decis in ultimul moment pentru cea care se desfasura in paralel , pe tema nevoilor si provocarilor corporatiilor in context SEPA. Am fost sincrona cu marea majoritate a participantilor, organizatorii au fost chiar luati prin surprindere de numarul mare al celor interesati de acest subiect, scaunele fiind insuficiente, jumătate din audienta urmarind intreaga dezbateră stand in picioare. Punctul culminant a fost prezentarea unui studiu de caz de adoptare a standardelor SEPA de catre o administratie publica: serviciul german de pensii. Stephan Scheigen, director Cash Management a precizat ca sistemul lor este deja complet compatibil SEPA, ca la sfarsitul lunii aprilie acesta a procesat 1,5 mil de plati iar pana la sfarsitul anului urmeaza ca toate platile sa fie migrate si procesate SEPA. Si cand volumul de plati lunar anuntat a fost de 24 de milioane, atmosfera a devenit incarcata. Care sunt cele mai importante provocari ale lor ? Siguranta migrarii conturilor actuale la IBAN si eliminarea eventualelor motive de returnare a platilor care astazi ajung prin vechiul sistem la beneficiar. Cu toate acestea, statisticile bancii centrale europene nu vor fi afectate direct intrucat ele insumeaza volumul platilor procesate prin infrastructuri de piata iar Deutsche Post Renten Service foloseste modelul de compensare bilateral.

Am fost surprinsa sa constat interesul declarat al bancherilor fata de corporatii: de la mentionarea acestuia in diverse sesiuni, pana la discutii in jurul unei cafele cand isi exprimau frustrarea ca acestea nu sunt prezente in numar mai mare si ca nu sunt mai active (in contextul in care fata de conferinta anterioara numarul participantilor a crescut cu peste 100). Mai mult, in panelul dedicat inovarii, Lee Fulmer, IBM, Global Payment Executive, recomanda bancherilor sa isi viziteze clientii si sa petreaca impreuna cu acestia o saptamana pentru a cunoaste nevoile lor (Lee isi facuse o intrare senzationala, comentand acid pe Tweeter evenimentele primei zile si concluzionand ca principala frustrare a fost generata de discutiile fara final pe teme de facturare electronica sau plati mobile). Am profitat de pranzul din ultima zi, cand, stand la masa cu reprezentanti ai unor banci din tari diferite, le-am pus aceasta intrebare: de ce aceasta preocupare intensa a bancherilor fata de clientii lor corporatisti si de nevoile lor? Corporatiile nu reprezinta totusi un segment nou de piata pentru institutiile bancare. Raspunsul are doua fatete: pe de o parte diversitatea corporatiilor face identificarea si clasificarea nevoilor lor mai dificila, pe de alta parte, asa cum spunea Werner Setinmuller , membru al Group Executive Committee ,Deutsche Bank, bancile trebuie sa identifice clar nevoile clientilor lor pentru ca profitul din cash management este mic si trebuie sa se asigure ca solutiile satisfac nevoile clientilor lor in contextul in care nerecuperarea investitiilor nu este o optiune (investitia in SEPA a Deutsche Bank a fost de 14 mil EURO) .

Nivelul unei conferinte se poate determina usor prin insumarea raspunsurilor pe care le primesti la intrebarea "Ce ti s-a parut cel mai interesant?". Anul acesta conferinta a reusit sa satisfaca cele mai diverse preocupari: finlandezii au fost foarte interesanti de sesiunea dedicata externalizarii serviciilor, pentru ca se afla exact in acest moment si isi pun intrebarea daca vor sa nu sa faca acest pas, belgienii si olandezii erau ingrijorati de posibilitatea fragmentarii pietei SEPA prin servicii aditionale optionale si despre cum vor reusi sa stearneasca interesul corporatiilor lor pentru SEPA, britanicii erau preocupati de lichiditate si de noile cerinte ale FSA referitoare la pozitia intra-day, si, in plus, toata lumea asteapta cu

interes anuntarea unei date finale certe, pentru migrarea la standardele SEPA. In acest context mi-am exprimat mirarea ca nu a fost invitat un reprezentant al comisiei europene pentru a dezbate pe aceasta tema (anul trecut a fost prezent Javier Palmero Zurdo care a prezentat punctele de vedere ale comisiei asupra celor mai dezbatute articolele ale DSP). Di HansJorg Nymphus, Chairman EBA, a explicat ca asociatia isi doreste ca evenimentul sa fie un loc de exprimare a unor viziuni strategice, care sa creioneze tendintele viitoare si prin urmare au evitat o ancorare totala in SEPA. In acest moment, si nu numai (toti furnizorilor erau vizitati de compatriotii lor), am regretat ca Romania nu a avut reprezentanti ai comunitatii bancare la aceasta conferinta.

Plenara de inchidere a conferintei a avut un format nou, practic au fost invitati o parte din moderatorii sesiunilor desfasurate pentru a face un rezumat al acestora. Si o sa inchei cu istorioara spusă de Gilbert Lichter, CEO EBA Clearing , care se pare ca este inspirata din realitate: spre finalul razboiului rece, echipa guvernului britanic, condusa de John Major este in vizita in Rusia lui Gorbaciov cu care are o intalnire pe teme economice. John Major il roaga pe Gorbaciov sa descrie foarte pe scurt starea economiei . Acesta se gandeste si spune : **Good**. John Major revine diplomatic si il roaga daca poate sa dezvolte putin, pentru ca indicatorii economici sunt ingrijoratori. Gorbaciov se gandeste si spune : **Not Good!** In hohotul general starnit, Gilbert Lictor a facut rezumatul sesiunii dedicate inovatiei concluzionand ca gluma reflecta practic relatia, nu prea buna, dintre inovatie si reducerea costurilor .

Pentru moment in disputa inovare vs executie , adeptii executiei par sa se fi detasat . Daca sistemele construite de acestia din urma sunt puternice, abordate iterativ, capabile sa se adapteze si reactioneze la schimbarile de piata, in final pot sa si castige meciul. Care e pozitia cea mai proasta in acest context? Sa nu joci!

Upgrade-urile SWIFT si intelepciunea populara

Market Watch, iulie 2010

Din intelepciunea populara, citire: *Cum iti asterni, asa dormi.*

Din comunicatele SWIFT, citire: **in 2011, utilizatorii SWIFT vor trebui sa treaca 2 upgrade-uri.**

Din experienta acumulata de-a lungul anilor de catre toti utilizatorii SWIFT, citire: *indiferent de conditiile geo-politice, indiferent de fluctuatiile bursiere, indiferent de oranduire, indiferent daca ne revenim sau nu din criza, atunci cand SWIFT anunta upgrade-uri si termene ferme pana la care acestea trebuie realizate, fiecare utilizator SWIFT este obligat sa se conformeze.*

Despre ce este vorba de data aceasta? Despre cele doua upgrade-uri anuntate de SWIFT pentru anul 2011:

- Upgrade de conectivitate SWIFT: de la modelele Dial-up, Dual-I/Single-I/Single-P, Dual-P la modelele Alliance Connect Bronze, Silver sau Gold, cu termen de finalizare 31.12.2011;
- Upgrade pentru interfetele SWIFTNet: de la SNL, SAG/SAS, SAB, SAA/SAE, SAW rel. 6.x la rel. 7.0, optional instalare Alliance Web Platform 7.0, cu termen de finalizare 31.03.2012.

De ce ar trebui sa ne gandim la aceste lucruri neplacute acum, cand vara 2010 tocmai bate la usa, iar decembrie 2011/martie 2012 sunt atat de departe? Pentru ca, in nici un caz nu vom lasa upgrade-ul pentru interfetele SWIFTNet pe ultimile 3 luni din fereastra de migrare (nu se stie niciodata ce piedici pot apare si in ce masura acestea ar putea impiedica executarea activitatilor in termenul ferm comunicat de SWIFT) si ne vom stradui sa il parcurgem in interiorul anului 2011. Si totusi, de ce sa discutam despre aceste lucruri acum? Pentru ca la inceputul anului 2011 s-ar putea sa fie prea tarziu. Pentru ca fiecare dintre cele doua upgrade-uri anuntate implica si costuri suplimentare (mai mari sau mai mici) pe care, la inceputul anului 2011 va fi prea tarziu sa le mai bugetam.

Omul intelept isi face vara sanie si iarna car.

Working together for SEPA success

Finance On Windows, septembrie 2010

In June this year, the SEPA Council met for the first time. Bringing together representatives from both the demand and supply sides of the market to include consumers, corporate and public administrations, as well as financial institutions, the council was created to guide and strengthen the development

of the European financial initiative, which aims to establish an integrated market for Euro payments. The SEPA Council has been welcomed by many in the hope that it will help to create a retail payment framework that fully meets the expectations of all affected parties. In line with this, technology solution

providers have also taken it upon themselves to develop the IT infrastructures and systems required to help financial institutions comply with the new requirements.

Stepping up to the challenge, Business Information Systems (BIS) is one such partner that understood the importance of identifying the specific requirements of the main stakeholders' needs in order to help them comply with the new payments framework and set about developing a solution. The result was qPayIntegrator, a payments hub that ensures operational risk containment through clearing and settlement-related business flow automation and liquidity management, while providing a rich set of

payment exceptions detections, early alerts for fraud attempts and competitive trends features. Designed specifically for commercial banks' back-offices, state treasuries, corporate

treasuries and service bureau payment businesses, qPayIntegrator is a platform that up-scales financial transactions processing across the supply chain, providing end-to-end business interoperability.

While qPayIntegrator was initially developed and deployed based on other integrative technology, BIS architects later discovered the value Microsoft BizTalk Server could bring in terms of reducing development cycles and recurring maintenance costs. The team also wanted to take advantage of several new features, including over 25 multi-platform adapters, EDI connectivity, business activity monitoring, RFID capabilities and IBM host/mainframe connectivity). As a result, BIS decided to port its payment engine on BizTalk technology. With Microsoft's support, the complete process – from technical platform preparation, solution redesign, development and software maintenance – proved straightforward.

With a commitment to providing trustworthy solutions, qPayIntegrator is certified for the following: SWIFTReady Application SEPA 2008 (first solution endorsed by SWIFT for the SEPA track); SWIFTReady.

Application SEPA 2009; SWIFTReady Application Workers' Remittances 2010 (under certification); and Microsoft 'Compatible with Windows 7' certification 2010.

BIS has already carried out a number of implementations of qPayIntegrator, including a proof-of-concept deployment at a Romanian bank and a rollout at the Romanian Ministry of Public Finance, where the system is being piloted as a governmental funds management system. Here, the solution's

built-in scalability is being taken advantage of to control financial execution through a secure funds channel, to achieve transparency in the financial management of the public funds, operational risk containment, advanced liquidity reporting and forecasting, as well as business alignment to EU financial regulations.

A western European micro-financing company is also working with BIS to deploy the solution to ensure the business-to-business integration of its back-office systems with external mobile payment providers.

Commenting on the success of qPayIntegrator last year, Microsoft's vice president of worldwide industry and global accounts Susan Hauser said: "Banks are focused on achieving greater interoperability

and higher quality distribution channels that provide enhanced treasury services to customers in order to help them realize the economic benefits of SEPA. We are pleased to be working with leading financial services partners such as BIS to help our customers achieve these goals."

With the right solutions, financial institutions can realize the economic benefits of SEPA.

Business Information Systems – tot mai convingător la SIBOS**eFinance, noiembrie 2010**

Și în 2010 cei mai importanți jucători ai industriei financiare s-au reunit sub umbrela SIBOS (Swift International Banking Operations Seminar) la Amsterdam. De asemenea, și în acest an, compania Business Information Systems (BIS) a fost unul dintre participanți, 2010 fiind al treilea an consecutiv când compania este prezentă la Forumul și Târgul Internațional de Produse Financiar-Bancare SIBOS cu un stand propriu.

Evenimentul devine unul din ce în ce mai atractiv pentru participanți, care, dat fiind contextul economic în continuare nefavorabil, sunt interesați de soluții performante, dar care au însă un cost scăzut.

„În acest an, SIBOS a avut loc între 25 și 29 octombrie la Amsterdam și pentru noi a reprezentat a treia participare cu stand. La această ediție, putem spune că am remarcat cum interesul pentru companie a crescut foarte mult. Probabil că a contat mult faptul că am avut continuitate; BIS și-a făcut un plan, cu o prezență multianuală la SIBOS, și este limpede că în al treilea an încep să se vadă roadele prezenței noastre”, ne-a declarat Dan Anghelescu, Operations Manager, BIS.

Potrivit acestuia, numărul vizitatorilor la stand a fost mai mare decât în alți ani, dar semnificativ a fost interesul participanților. „Oamenii au început să ne cunoască și să aprecieze soluțiile, chiar dacă suntem niște jucători mici pe lângă giganții de acolo. Probabil că suntem cea mai mică firmă din punctul de vedere al cifrei de afaceri care participă la SIBOS cu stand propriu. Majoritatea celor care au venit nu ne-au întrebat cine suntem, ci s-au interesat de o anumită soluție pe care noi o oferim. Cert este că nu s-a terminat criza, iar lumea caută soluții *cost effective*”, a completat Dan Anghelescu.

Un impact mare asupra interesului participanților l-a avut sesiunea Streamlining the Financial Supply Chain Ecosystem organizată de BIS, la care au fost invitate în principal personalități din zona de business bancar..

Printre paneliști s-au numărat Christian Kothe, Head of Central & Eastern Europe – SWIFT, Radu Grațian Ghețea, președinte și CEO al CEC Bank, Laurențiu Andrei, Director General Adjunct al Trezoreriei Statului, din cadrul Ministerului Finanțelor Publice, Rodica Tuchilă, Senior Advisor, Asociația Română Băncilor, Ruud van der Horst, Consultant și Corina Mihalache, Business Consultant Business Information Systems.

La sesiunea organizată de SWIFT *Workers' remittances: Your global platform for person-to-person payments*, a fost invitat să expună punctul de vedere al BIS Sorin Guiman, directorul general al BIS „Am certificat qPayIntegrator pentru conformitatea cu soluția SWIFT pentru remiteri intermediare bancar. Ideea este că băncile sunt interesate, de câțiva ani, să ofere servicii de remiteri trans și intrafrontaliere suportând orice combinație de la/ către - cash/cont.”, a declarat, pentru „e-Finance”, Sorin Guiman.

Conform acestuia, în cazul particular al sistemului electronic de plăți din România, s-ar putea realiza o eficientizare extraordinară pentru toți participanții la sistem, dacă soluția BIS de remiteri, bazată pe arhitectura SWIFT, s-ar extinde și pentru plățile de salarii, pensii, subvenții etc. „SWIFT este un canal cunoscut de toată lumea – și de bănci și de trezoreria

statului. S-ar economisi astfel sume importante de bani care reprezintă în prezent un cost distinct. Aceasta oportunitate a fost de altfel identificata si de Citi Bank si supusa dezbaterii in cadrul unei sesiuni Sibos din acest an. Solutia BIS largeste aria optiunilor competitive pentru solutii de remiteri, si se pozitioneaza complementar fata de solutiile practicate in prezent”, a precizat directorul general al BIS.

In cadrul coridoarelor clasice de remiteri, România este tara de destinatie (in 2009 s-au inregistrat peste 3 miliarde de Euro primiti fata de aproximativ 160 milioane Euro trimisi). Sorin Guiman a mai precizat că această soluție, pusă la dispoziție de BIS, reprezintă o ofertă competitivă, cre asigură cicluri scurte de implementare, cu bugete foarte rezonabile.

„Această soluție prezintă multe avantaje: siguranță oferita de canalul SWIFT, conformitate cu standardele si cu reglementarile bancare, scalabilitate atat pentru zona operatiunilor cat si a business-ului bancar. In plus putem oferi băncii care apelează la soluția noastră și o filtrare a tranzacțiilor pentru prevenirea spalarii banilor si combaterea terorismului financiar, contribuind astfel la limitarea riscurilor operationale”, a completat liderul companiei BIS.

Dan Anghelescu, Operations Manager BIS, a precizat ca „urmarim sa fructificam oportunitatile extrem de promitatoare deschise de aceasta editie a Sibos, si in paralel incepem deja pregatirile pentru ca la Sibos 2011 sa ne consolidam pozitia de jucator credibil intr-o piata in care increderea se cladeste cu competenta, consecventa si continuitate.

SIBOS – un benchmark pentru industria financiar-bancară

Tradiția SIBOS a început în anul 1980 și până în prezent s-a remarcat ca un eveniment anual de prim rang al comunității internaționale financiar-bancare. Acesta reunește managementul de top (guvernatori, viceguvernatori bănci centrale, președinți, vicepreședinți bănci, directori executivi, instituții financiar-bancare și corporații). În cadrul evenimentului sunt aduse în discuție tendințe ale industriei serviciilor financiare, oportunități și provocări cărora această industrie trebuie să le facă față.

SWIFT s-a înființat în 1973, în Belgia, ca o societate privată pe acțiuni, non profit, prin participarea a 239 de bănci din 15 țări. Scopul acestei companii a fost acela de a oferi instituțiilor financiare din întreaga lume servicii de transfer rapid de fonduri pe o bază standardizată. În timp, SWIFT a devenit unica fereastră de conectare a zonelor caracteristice categoriilor de plăți electronice, care permite băncilor comerciale și instituțiilor financiare să-și optimizeze costurile, întrucât pune la dispoziția acestora un singur canal de comunicație, un singur standard și numeroase soluții pentru derularea instrucțiunilor de plată.

Business Information Systems (BIS), este unul dintre cei mai dinamici dezvoltatori de software specializat, furnizor de soluții IT și servicii profesionale pentru sectorul financiar-bancar.

Femei in tehnologie

Market Watch, martie 2011

Toate colegile din BIS sunt iubite si apreciate, au o pregatire profesionala de exceptie si detin certificări rare pe diverse arii ale domeniului nostru de activitate. Va prezentăm cinci dintre doamnele noastre de top (in ordinea alfabetica a numelui de familie), fara de care compania BIS nu si-ar fi putut contura personalitatea de astazi:

1. Raluca Baci, Software Support Service Manager
2. Sorina Bera, Director Services Management, Member of The Board
3. Cristina Cioroboiu, Business Analyst
4. Emilia Dragne, Director Process Improvement, Member of The Board
5. Corina Mihalache, Business Analyst

”A fost un efort urias sa le convingem sa accepte nominalizarea, alte trei fiind de neclintit in a refuza acest exercitiu de vizibilitate.” Corina Cornea, Marketing Manager Business Information Systems

„La energetica era coada mare la secretariat, pentru depunere dosare” Raluca Baci, Software Support Service Manager

Cand am terminat liceul in 1988, unul dintre principalele criterii in alegerea unei facultati era sansa de a fi repartizat intr-un oras mare. Asa ca mi-am indreptat optiunile spre Facultatea Energetica (m-am gandit ca totusi termo si hidrocentralele sunt numai in orase) si Facultatea de Automatizari si Calculatoare. Intrucat am ajuns la inscriere in ultima zi si cum era coada mare la depunerea dosarelor pentru Facultatea Energetica, am optat pentru Automatizari si Calculatoare. Precizez ca, pana atunci, nu vazusem in realitate un calculator, ci numai in filme, la televizor.

Printre principalele mele realizari profesionale as enumera participarea la proiectele complexe de implementare produse IBM Tivoli, produse SWIFT, solutia qPayIntegrator la diverse banci din Romania si la o institutie de microfinantare din Olanda, implementari pe medii cu platforme eterogene (AIX, iSeries, Microsoft) si produse cu diverse zone de acoperire (Oracle, SQL, WebSphere, Tivoli, SWIFT).

Cativa pasi mari in evolutia mea in cariera profesionala:

- am pornit ca inginer de sistem la Centrul de calcul din cadrul fostei fabrici de calculatoare ICE Felix
- administrator server OS/400 si programator la compania Keppler
- administrator server OS/400 si implementator produse ERP in cadrul firmei qBIT
- manager servicii suport software in cadrul companiei BIS – am participat la localizari pe serverele IBM iSeries la sediul IBM din Rochester, am facut parte din echipele care au implementat produse IBM Tivoli, SWIFT si qPayIntegrator la mari banci din Romania

Imi este greu sa dau trei recomandari „asa da” sau „asa nu” ca sugestii pentru cineva care doreste o cariera in IT. Nu dau sfaturi, pentru ca nici nu stiu daca s-ar potrivi altuia si, in plus, cred ca frumusetea in viata, in alegerea unei cariere,este ca fiecare trebuie sa faca aceasta optiune dupa propria inspiratie, sa „greseasca” singur.

In ceea ce priveste planurile de viitor, aici lucrurile sunt mult mai clare pentru mine: continuarea dezvoltarii profesionale in cadrul colaborarii cu BIS.

„Imi doresc sa depasim granitele geografice cu bis” Sorina Bera, Director Services Management, Member of the Board

In ceea ce ma priveste, este impropriu sa spun ca „am ales” domeniul IT pentru propria cariera profesionala. Lucrurile au fost pecetluite atunci cand mama mea a avut inspiratia ca, pe cand eram in clasa a VIII-a, sa ma indrume spre Liceul de Matematica-Fizica nr. 1 (actualul Tudor Vianu), singurul liceu cu profil de informatica la momentul respectiv. Prin urmare, am inceput de pe atunci o pregatire profesionala in acest domeniu si i-am ramas fidela in anii care au urmat.

In ceea ce priveste principalele mele realizari profesionale, va raspund la intrebare printr-un citat de pe site-ul intern al companiei S.W.I.F.T.: „Sorina Bera of BIS Romania holds an impressive record of taking all the exams that are available to SWIFT Service Partners. And she has passed them all, which makes her an expert of all SWIFTNet infrastructure and SWIFTSolutions available today“. Este drept ca articolul este datat 2006, insa atunci cand mi-a fost comunicat m-a facut sa ma simt extrem de mandra de realizarile mele din aceasta zona si sa le consider drept cele mai importante. Domeniul nu l-am parasit, certificarile de atunci le-am reinnoit conform regulamentului impus de partenerul nostru de afaceri S.W.I.F.T., insa nu stiu daca „unicitatea” s-a mentinut si in ziua de azi.

Legat de parcursul meu profesional, va pot spune ca in anul 1993 am absolvit Facultatea de Electronica si Telecomunicatii – specializarea Imagini, Forme si Inteligenta Artificiala. In perioada 1991-1999 am lucrat la Bancorex, unde am coordonat Serviciul SWIFT, facand parte din echipa care, in 1992, a conectat la reseaua SWIFT primele patru banci comerciale din Romania. In a doua jumatate a anului 1999 a aparut o noua provocare, cand mi s-a oferit ocazia sa colaborez la conectarea CEC Bank la reseaua SWIFT. Am coordonat Serviciul SWIFT din cadrul CEC Bank pana la finele anului 2002, iar din 1 ianuarie 2003, m-am alaturat echipei BIS. Alaturi de noii mei colegi mi-am extins competentele in domeniul SWIFT, prin obtinerea de certificari tehnice si de business, contribuind prin aceasta la obtinerea de catre BIS a statutului de SWIFTReady Service Partner. In prezent, coordonez activitatea departamentului de servicii, avand in responsabilitate administrarea serviciilor de suport software contractate cu clientii nostri: banci comerciale si institutii financiare.

O cariera in domeniul IT este asemenea unei cariere in domeniul medical, prin aceea ca impune angrenarea intr-un continuu process de invatare. Tehnologia IT, si nu numai, este intr-o continua evolutie, iar mentinerea in top obliga la studio permanent. In momentul in care studiul inceteaza, inceteaza si ceea ce numim „cariera profesionala in domeniul IT”.

Care pot fi cele mai bune trei recomandari pentru tinerele care isi doresc sa urmeze o cariera in domeniul IT? Daca prin cariera intelegem performanta, atunci recomandarile vin de la sine, intrucat performanta in domeniul IT, la fel ca in orice alt domeniu, impune sacrificii si compromisuri: cu tine insati, cu familia, cu prietenii. O analiza timpurie a propriilor capabilitati,

resurse intelectuale si sufletesti te poate ajuta in luarea unei decizii corecte privind viitorul tau profesional.

Ce planuri de viitor am in plan profesional? Am prins radacini in locul in care sunt acum, m-am atasat de oamenii cu care lucrez, de ideile care contureaza si definesc compania noastra, incat tot ceea ce imi doresc este sa construiesc in continuare impreuna cu colegii mei. Imi doresc sa reusim sa depasim granitele geografice, sa ne impunem numele, sa ne facem cunoscuti si apreciati in tari in care nici o companie de profil din Europa Centrala si de Est nu a reusit pana acum. Imi doresc ca, impreuna cu colegii mei, sa reusim sa facem lucrurile atat de bine, incat cei care ajung sa ne cunoasca sa spuna BIS!

„Am ajuns la profesia din IT mai degraba prin excludere” Cristina Cioroboiu, Business Analyst

Daca stau sa ma gandesc la activitatea mea de pana acum, pot sa spun ca am avut norocul unor experiente profesionale destul de variate, firmele pentru care am lucrat de-a lungul carierei fiind absolut diferite ca profil si ca organizare. Am inceput la o fabrica de stat, am continuat la o multinationala din domeniul IT, a urmat o alta multinationala, dar in domeniul financiar, iar acum lucrez la o companie furnizoare de solutii IT pentru zona financiara, o firma de marime medie, cu capital integral romanesc. Experienta cea mai intensa din punct de vedere al incordarii si stresului, dar si satisfactia cea mai mare, am avut-o in momentul lansarii Sistemului Electronic de Plati din Romania. Asistam tehnic impreuna cu un coleg una dintre bancile care implementasera solutia noastra si, impreuna cu colaboratorii nostri de acolo, am trait din plin importanta, emotia, dar si bucuria momentului. Satisfactia rezultatelor proprii munci si coeziunea echipei sunt, cel putin pentru mine, printre cei mai importanti factori motivationali.

As spune ca am ajuns la profesia din IT mai degraba prin excludere. Am luat in calcul sfaturile unui fost profesor, care mi-a indicat trei domenii interesante: matematica, psihiatria si teatrul. Mi-am analizat propriile-mi capacitati si aptitudini si m-am uitat in jurul meu. Asa a rezultat o directie pentru propria cariera: informatica.

Cred ca valoarea adusa de o femeie intr-un job tehnic consta intr-un plus de atentie la detalii si probabil o mai buna comunicare. Insa n-as vrea sa cad in pacatul unei judecati generalizatoare. Valoarea, pana la urma este individuala.

Faptul ca nu multe femei aleg un job tehnic este un curent vestit, nu am impresia ca el este prezent si in Romania. Am fost foarte uimita cand am observat in aeroportul din Bruxelles reclame care militau pentru nediscriminarea femeii, prezentand o doamna intr-o tinuta de afaceri. Am corelat asta cu invitatii de a raspunde la diverse sondaje pe aceasta tema. Am cerut lamuriri si o fosta colega de facultate, care lucreaza in Olanda la o firma de IT, mi-a explicat ca in compania in care lucreaza sunt foarte putine femei in zona tehnica si ca aceasta situatie este caracteristica pentru intreaga societate. Femeile se indreapta spre meserii mai putin tehnice, iar atunci cand devin mame se retrag din activitatea profesionala pe o perioada mai lunga, concentrandu-se pe cresterea si educarea copiilor. Intr-o meserie tehnica mi se pare foarte greu de revenit dupa o perioada mare de inactivitate. Cred ca, datorita conditiilor economice, in Romania nu suntem in acest pericol.

„Un programator adevarat iubeste excursiile montane” Emilia Dragne, Director Process Improvement, Member of the Board

Principalul meu sfat pe care doresc sa il impartasesc cititorilor, in ceea ce priveste cariera IT: nu va neglija sanatatea si familia! Este o impresie falsa ca un program de lucru zilnic de 10-12 ore poate fi sustinut o lunga perioada de timp. Sunt studii clare, care arata ca perioada de maxim randament poate fi de 1-2 saptamani, apoi se produce o ardere ineficienta si daunatoare, cu efecte si peste ani de zile. Nu este deloc usor, dar macar straduiti-va sa invatati sa spuneti „nu” atunci cand trebuie si sa cereti managerilor o planificare adecvata si o mai buna organizare. Un alt sfat: nu coborati stacheta in ceea ce priveste calitatea produselor voastre, pentru ca, in timp, lucrul acesta se intoarce impotriva voastra. Pentru aceasta, este esential sa fiti la curent cu tot ce apare nou in aceasta profesie. Pentru o cariera de durata in IT, nu am alte sfaturi mai bune.

Am ales cariera IT pentru ca ma pasiona la acea vreme tot ce era legat de calculatoare. In plus, am descoperit ca am talent si la matematica si la ingineria software.

In ceea ce priveste valoarea adusa de femei intr-un job tehnic, cum este cel de dezvoltare software, consider ca acesta este domeniul in care, mai mult ca in oricare altul, performantele sunt similare, atat pentru femei, cat si pentru barbati. Nu as face nici un fel de discriminare, pozitiva sau negativa. Evident, se cer anumite calitati, pe care nu toate femeile si nu toti barbati le au, cum se intampla in orice profesie de altfel.

Profilul pe care l-am imaginat eu la un moment dat pentru recrutarea de programatori, mai in gluma, mai in serios, cuprindea si cateva conditii speciale: sa iubeasca excursiile montane, sa aiba o preocupare artistica gen pictura sau fotografie, sa fie inzebrat cu simtul umorului, sa nu fie lipsit de imaginatie, sa asculte muzica, de preferinta clasica si/sau rock si, evident, sa fi avut note bune la matematica in scoala. Un pic de nonconformism poate constitui, de asemenea, un avantaj, dar fara sa insemne si rabat de la ordinea si disciplina absolut necesare in activitatea de dezvoltare software. De-a lungul anilor, m-am amuzat sa descopar ca profilul acesta s-a verificat in mare parte si mi s-a confirmat inclusiv in cazul propriei persoane.

De ce nu aleg multe femei un job tehnic? Pe langa motivatia financiara, de loc de neglijat, o cariera in IT este o cariera frumoasa si interesanta pentru oricine. Se cere, inasa, mult timp „liber” pentru studiu si incercari, dedicatie si pasiune, iar in anumite posturi ierarhice este nevoie de o mare disponibilitate, pe perioade mai lungi sau mai scurte. Un echilibru profesiefamilie nu e deloc ceva usor de realizat pentru o femeie care lucreaza in domeniul IT.

„Prioritatile femeilor s-au schimbat in ultimul timp” Corina Mihalache, Business Analyst

Intotdeauna cand faci o anumita activitate cu pasiune e aproape imposibil sa nu ramana amintiri si momente care merita impartasite – si cele foarte bune si cele mai putin bune. Eu pot sa spun ca am avut noroc: am putut participa la cateva evenimente importante: implementarea sistemului national electronic de plati de la lansarea primului subsistem – REGIS – si a tuturor celorlalte subsisteme actuale aflate in productie, implementarea Zonei Unice de Plati in Euro, implementarea unui nou sistem de transfer rapid al fondurilor – care speram sa fie adoptat si in Romania.

Un exemplu de astfel de moment a fost transmiterea si decontarea primei plati de mare valoare prin Sistemul electronic de plati. La momentul respectiv lucram la CEC si fusesem responsabila de implementarea aplicatiilor de conectare la reseaua SWIFT si implicit la sistemul central. Momentul autorizarii acelei plati, si bucuria intregii echipe la primirea raspunsurilor asteptate, pot spune ca a fost unul dintre cele de care m-am simtit mandra, iar oboseala acumulata pana atunci nu a mai contat.

Cred ca unul dintre cei mai importanti factori pentru finalizarea cu succes a oricarei activitati il reprezinta dorinta de a face acea activitate cat mai bine posibil si de a fi constient de propriile limite, iar cand este cazul, de a recunoaste nevoia de a primi ajutor de la echipa.

Pentru mine „drumul” catre IT a fost mai mult o inlantuire de intamplari cu „final fericit”. Alegerea initiala a constat intr-o cariera in industria financiara, pentru care de altfel m-am si pregatit in facultate; intamplarea a facut ca, odata intrata in aceasta lume, sa descopar o alta, mult mai incitanta si mai provocatoare: industria IT.

Cand mi s-a oferit oportunitatea de a intra in aceasta lume, fara a o parasi intru totul pe cea aleasa initial – nu am stat prea mult pe ganduri. In consecinta, de cativa ani activez in industria IT pentru „suportul” celei financiare, iar la o intrebare de genul „unde ma vad peste 10 ani” mi-ar placea sa cred ca tot aici, la granita dintre cele doua lumi – IT si financiara.

Valoarea in orice meserie cred ca este adusa de profesionalism si dedicatie pentru activitatea respectiva, nu cred ca doar statutul de femeie aduce ceva in plus. Recunosc ca nu am vazut statistici recente, insa cred ca in ultimul timp

proportia sexului lucratorilor din sectorul IT s-a schimbat fata de acum 10 ani. Cred ca prioritatile femeilor s-au schimbat in ultimul timp, multe dintre acestea alegand cariera, si astfel, inclusiv domeniul tehnic a beneficiat de aceasta tendinta.

About changes

EBAday Brochure, iunie 2011

While last year EBAday focus was on how to unlock the full potential of SEPA by ensuring all stakeholders' (i.e. banks & CSMs, along with individuals, corporations and central administrations) involvement and providing each with appropriate solutions, this year the spotlight will fall on the *driving forces for change* in European payments.

Speaking of change, we at Business Information Systems undertook quite a fair amount.

Firstly, we refined our workers' remittances solution to cover mobile access (by interfacing our payment system qPayIntegrator with a mobile access dedicated application, M-PESA), as well as to accommodate other business models similar to wages-like remittances (pensions, budgetary wages and subsidies). From this perspective our solution ensures a broad interoperability tool between banks, corporations and central administration, having individuals as end beneficiary.

Secondly we extended the traditional licensing (CAPEX based - acquiring the right to use the solution on OTC ground) with a pay-as-you-go model (OPEX based - acquiring the right to access the solution hosted by a processing centre or service bureau). The later is a repackage of qPayIntegrator as hosted-managed financial service for both corporation treasuries and banks. Thus resulted PAYaaS (Payments as a Service) - a consistent software package providing financial transactions processing, as well as access to shared business features (duplicate detection, AML transaction filtering, liquidity reporting, accounts reconciliation, SEPA compliance, workers' remittances etc.).

Thirdly, following the lessons learned – after five years of international exposure – and the consequent improvement actions we have taken, Business Information Systems embraced a new commercial identity, which is more fitted to express the company's team aspiration and to differentiate it in the business niche. While the registered company name remained unchanged (Business Information Systems), we have registered the new alias (*Allevo*), as well as a new and daring mantra (*thinking evolution*). We hope the rebranding will better illustrate our values (promptness & innovation to the client's need, dedication & **trustworthy**, adaptability & efficiency in uniqueness to each customer) and purpose (to enable banks and corporations to come forward in the world of financial transactions by continuous evolution).

Finally, while rebranding and considering the future developments, we came to think about qPayIntegrator evolution. After successive internal discussions, the idea to apparently “kill the golden egg goose” prevailed: to promote qPayIntegrator as an open source available payment engine. Of course it takes a strong community, built around this initiative, to maintain and further improve the product. The Allevo perspective would then be to focus mainly on innovative solutions to enhance the customers' distribution chain.

Allevo traieste mandria si importanta propriei realizari

eFinance, iunie 2011

Interviu cu Sorin Guiman, Director General

- Cum poate fi mai corect apreciată schimbarea numelui companiei Business Information Systems in Allevo după 12 de existență: ca un act temerar, ce marchează intrarea într-o altă etapă? Ca pe o atingere a unei maturități recunoscute de piață și clienți? Ca o nevoie de a fi identificați mai ușor și mai eficient?

Stimulul care a contat in decizia revizuirii identitatii comerciale a Business Information Systems (nume neabandonat si in continuare legal inregistrat) in Allevo l-a constituit necesitatea simplificarii prezentarii noastre pe piata internationala. Oricum consultantii cu care am comunicat pe aceasta tema, ca sa nu-i mentionez numai pe cei care ne-au asistat in final in procesul de rebranding, au fost in consonanta cu generatia Y, care isi dorea o innoire de imagine, in care sa se regaseasca mult mai bine reprezentate aspiratiile privind pozitionarea si viitorul firmei.

- Ce semnificație are trebui regăsită în noul nume: salt în prezent, totul despre evoluție, un brand de liga întâi - care începe cu „A”?

Absolut întâmplător Allevo, în filiațiunea sa latină, are conotația despovării, a preluării unei sarcini apăsătoare. Absolut întâmplător se potrivește cu modelul nostru de afaceri. Desigur, în alegerea numelui, a contat masiv placebo, și aceasta într-un proces integrator al preferințelor membrilor echipei. Rezultatul este că numele comercial sună bine, este în frunte la catalog, aceasta avându-și importanța practică atunci când orice mijloc este util pentru creșterea vizibilității. Este dorința echipei noastre ca numele să fie o punte pentru evoluția viitoare a firmei, asupra careia prezumțiosii noștri bine temperați, completează viziunea/visul cu judecata întemeiată și atentă.

- După mutarea în casă nouă a firmei, petrecută acum 3 ani, ați decis acest rebranding. Cum ați evaluat raportul temeri (riscuri)/beneficii?

În perioada ultimilor 5 ani, practic odată cu apariția primelor semnale vadite că piața financiară nu se simte bine deloc, în capacitatea noastră de firmă mică, am făcut ce ne era la îndemână: am fugit de teama să nu fim ajunși din urma de tsunami (asupra avengurii căruia nici măcar nu am avut o estimare). Am accelerat ritmul dezvoltării propriului portofoliu, am lansat programul de expunere susținută externă, am lansat un proiect multianual de autoreglementare a proceselor, am investit din active noi care să permită creșterea eficienței în execuție, ne-am mutat. Rezultatul palpabil este că avem o bună percepție internațională, că suntem chiar și în condițiile actuale pe val și în contact cu evoluția pieței financiare internaționale (cu precădere europene), și că avem întrunite premisele de a fructifica acest efort. Ar mai fi ceva, într-o țară săracă, echipa noastră trăiește mandria și importanța propriei realizări.

- În toți acești ani, Allevo și-a câștigat recunoașterea în piața financiar-bancară din România, prin soluțiile integrate și prin proiectele derulate în sfera sistemelor de plăți, a sistemelor de decontare și compensare, a soluțiilor de asigurare a continuității operaționale, sistemelor de gestiune a fluxurilor de informații, a soluțiilor de administrare a resurselor informatice distribuite, precum și a sistemelor de gestiune a datelor și informațiilor. Unde se situează, totuși, centrul de greutate al preocupărilor firmei în acest moment?

Suntem orientați spre abordarea simultană a largirii pieței careia ne adresăm, nu numai geografic ci și ca industrii țintite (înlanțurarea ariei noastre de expertiză), ca și spre inovarea tehnologică și de afaceri. Citesc și realizez cât de eufemistic este exprimat ceea ce este în fapt o întreprindere planuită și executată cu profesionalism și sagacitate de echipa Allevo. Conținutul noului nostru site web explicitează stadiul actual, ca și perspectiva (pe termen scurt și mediu) așa cum o gândim în prezent.

- Ați afirmat în repetate rânduri că principalele active ale companiei sunt oamenii cu care lucrați, (experiența lor variată și aprofundată, educația și certificările acestora), ideile și tenacitatea lor, dar mai ales proiectele realizate împreună cu clienții - instituțiile financiare din România. Mai nou, ați insistat asupra „aripii tinere”, care are inițiativa și aspirații. Ce pondere are generația tânără în echipa Allevo?

Nu m-as concentra sa dezvolt truismul ca Allevo are calitatea data de echipa sa, cat spre a spune ca media noastra de varsta biologica (din cauza generatiei geriatrice in care din pacate ma insriu) este de aproximativ 35 de ani. Asta inseamna ca cei tineri sunt realmente tineri, pentru a compensa maturitatea exagerata a celeilalte jumatati. Pe de alta parte nu avem o metrica a tineretii intelectuale a firmei, nu ca dimensiune a imaturitatii cat a spiritului idealist si intrepid, dar sigur batraneii au gene destul de dinamici ca sa fie armonios integrati de mai junii lor colegi.

- Există o ilustrare sugestivă a evoluției Allevo, prezentată adesea de firmă printr-un desen piramidal. Cum ați putea transpune in cuvinte acea evoluție etapizată?

A, avem mai multe piramide. Daca va referiti la piramida colorata prezenta pe siteul nostru, acolo este surprinsa esenta Allevo, setul de valori care o caracterizeaza din perspectiva proaspatului brand lansat. Daca va referiti la piramida pe care o expunem la diverse conferinte de un an-doi incoace, aceea este o reprezentare a perspectivei produselor noastre, evolutia pe care o intrevedem fiind inspre zona open source. Practic acum simtim ca suntem in punctul de a face urmatorul pas catre aceasta zona.

- Ați invocat continuu și, iată, astăzi reușiți să propuneți furnizarea de soluții de plăți in sistem Software as a Service sau PAY as a Service, precum și „așezarea” unor astfel de soluții pe baze open source. Cu câtă incredere vă deschideți unor astfel de noi variante?

Reproiectarea suitei noastre de procesare a tranzactiilor financiare ca serviciu oferit de un operator de servicii de plata, sau de infrastructura ca serviciu, sau alt tip de furnizor de acces la aplicatii software gazduite, nu este o chestiune de vizionarism, cat de adaptare la conditiile si evolutia pietei. Oferirea nucleului (care acopera functionalitati specifice back-office-ului financiar) suitei noastre ca produs open source, noua ne pare o initiativa singulara in industrie. Marele avantaj al constituirii unei comunitati solide, care sa sustina initiativa noastra, consta in flexibilizarea relatiei furnizor software - beneficiar, prin partajarea ideilor, cunostintelor si resurselor. Astfel colaborarea este intemeiata pe o baza etica reciproc asumata, de cei care sunt in acest moment captivii produsului - fie ca unul este furnizorul iar cealalt utilizatorul.

- Ați cooptat, de-a lungul timpului, o serie intregă de parteneri notorii, fără de care recunoașterea Allevo n-ar fi fost, probabil, astăzi, la acest nivel. Care dintre parteneri v-a marcat decisiv evoluția de până acum?

Toti partenerii nostri, care ne-au creditat cu increderea ca echipa noastra are capacitatea de a duce la bun sfarsit proiectele incredintate, cu alte cuvinte toti cei care se mai numesc in idiom comercial - clienti. Restul sunt aliante comerciale pe care le-am incheiat, de fond sau de conjunctura, si care ne-au permis accesul la tehnologia zilei sau la reglementarile industriei careia ne adresam preponderent. Allevo, asa cum se prezinta astazi, este in mod primordial constructia datorata parteneriatului cu clientii. Destul de inteligent inovatoare, destul de anemica economic - Miorita curata.

- Cum vedeți Allevo in următorul „ciclu de viață”? Care sunt obiectivele pe termen mediu?

Deocamdata dorim sa consolidam visul 'epocii de aur', pe care noi la Allevo parem sa-l fi implinit: am facut bici care pocneste. Desigur ca toti dorim sa ne imbogatim, asa incat urmam migratia vestica, unde inca pare sa existe un filon aurifer neexploatat care se asteapta descoperit.

Making payments pay

Finance On Windows, septembrie 2011

In this Sibos special edition, Lindsay James takes a look at the key issues surrounding payments, and finds out how Microsoft and its partners can help.

When it comes to payments, the financial services industry is facing an increasing number of pressures. Indeed, the economic malaise of the past few years, coupled with the subsequent tight credit market, has had a very real impact on financial services organisations, not only resulting in increased demands from inside an organisation, but from outside too.

The ever-evolving regulatory burden is just one example of the outside forces that are causing real anxiety. From the Single Euro Payments Area (SEPA) and ISO20022 global messaging standards, to the Markets in Financial Instruments Directive (MiFID) as well as other external change drivers such as those introduced by SWIFT, its plain to see that the regulatory burden isn't going to be lifted any time soon. "As a result of this influx of regulations, existing payment schemes are being simplified, transaction fees are falling, cross-border competition is intensifying, and new players such as retailers and telecoms operators are entering the market," says Colin Kerr, Microsoft's industry manager for payments and core banking. "At the same time, MiFID and other directives have introduced major new obligations for financial players and regulators in capital markets. It's undoubtedly a challenging landscape in which to operate."

Keeping track of these directives is a feat in itself, but this isn't the only challenge that a highly regulated environment brings. "Especially in Europe, regulations such as SEPA and MiFID have stabilised the payments market, ensuring the same standard of service and similar cost from all providers," says Nick Ford, global consulting practice leader for payments at systems integration company Logica. "Of course this is great for customers, but it has put a lot of pressure on banks to be more open with their payment pricing structures, and as a result, has put some revenue at risk. It has also opened up competition to new entrants such as eBay and PayPal, which have been extremely successful. To compensate for this revenue loss we're seeing mass consolidation of the market. So much so, that we're predicting that in the next five years or so 70 per cent of all payments will be transacted by just 30 banks, which is a massive change when you consider that there are around 6,000 institutions offering payments services today."

The advancement of IT also presents another pressure, with payments services starting to be offered through social networking and other online channels. “We’re increasingly seeing that customers are willing to bank through a variety of different means,” says Kerr. “Take gaming for example. Capgemini has recently created a solution at its Paris laboratory using the Xbox Kinect – allowing for home banking controlled by simple, intuitive hand gestures. This is a really interesting solution, and banks need to stay one step ahead of these developments if they want to succeed against the competition.”

Mobile payments is another IT trend that is quickly becoming a reality, bringing with it a whole new set of regulatory and channel-integration challenges. “Contactless payments provide simple and convenient options such as tapping a card on a terminal reader at point of sale instead of having to swipe or insert it,” says Kerr. “Banks and processors are already setting up infrastructures and implementing services including travel applications such as Oyster in the UK, Navigo in France and RMV2go in Germany.”

To compete in this new arena, banks will need to enhance their product and service offering. This will allow them to capture new volumes and fees to compensate for eroding margins, to differentiate themselves from competitors, and to satisfy clients’ needs for new payment instruments. Unfortunately, however, many banks are still grappling with incumbent technology, which is preventing them from making progress. “We are seeing a gradual move away from monolithic mainframe applications, but the speed of change is slow to say the least,” explains Kerr. “A couple of years ago the main discussion was around payment hubs and implementing this to gain efficiency through a services oriented architecture, but many challenges remain as a result of this. If you’re implementing a brand new hub then typically you’re adding a new application into your payments mix, and if you’re not removing old ones then there are additional costs involved. Also, by trying to put all payments volume through a single hub, the processing requirements start to become enormous, and consequently the licensing costs of those hubs start to become enormous too. What banks are interested in now is an integration framework to connect existing systems and modernise them bit by bit. By doing this banks can start to manage payment flows more consistently, but it means that they’re not implementing a whole new system.”

Garry Young, director of corporate services for Logica's global products business, agrees: “Many of today’s banks are spending in excess of €50,000 per annum on each payment connection they have, and are getting by using a tangled web of solutions that are effectively held together by the technology equivalent of sellotape and elastic bands. The only solution is to implement a programme of convergence, moving the company through a number of steps with the ultimate destination being the delivery of complete operational efficiency.”

Microsoft and its partners have been working hard on this approach, providing a number of key technologies that can deliver the cost savings, visibility of cash, better customer experience and reduced risk that today’s financial services firms strive for. “Microsoft is the only vendor offering through-the-line payments solutions, from the back-end mission critical processing applications, right through to mobile and cloud services,” says Kerr.

Microsoft’s BizTalk Accelerator for SWIFT is just one example of the headway the company has made in the sector – a solution that is used by global banks and corporate treasuries, including Microsoft’s own treasury function. “For years, banks and corporates have struggled to implement standard formats,” explains Kerr. “Microsoft is taking a leadership role in Common Global Implementation (CGI), along with SWIFT and partner banks, to define a

standard implementation of ISO20022 XML for transaction exchange over the SWIFT network. This leverages BizTalk Accelerator for SWIFT and will reduce the cost and complexity of operations for treasuries and banks alike.”

BizTalk Accelerator for SWIFT natively supports ISO20022 XML schemas and represents the next generation of payments and cash reporting. Major benefits include improved operational efficiencies and risk mitigation at banks and treasuries and lower total cost of ownership. This solution also facilitates migration of SWIFT processing away from bank legacy technology and enables implementation of the global messaging standards being defined for the next generation of payments messaging worldwide. The solution also forms the basis of partner offerings such as that from Fundtech. “With the Fundtech Integration Suite for Payments, banks and corporations can easily integrate their existing payment systems and SEPA payment systems into a single, centralised infrastructure,” Kerr explains. “Using the integrated data format adapters in BizTalk Server 2009, Fundtech customers can use built-in support for mapping and converting SEPA and existing payment system files. They can take advantage of their existing payment systems while adding SEPA payment processing functionality, without the need to invest major resources in a totally new system.”

Microfinance specialist Musoni is also taking advantage of the benefits of BizTalk, using it as the basis for its payment Allevo' suite qPayIntegrator. “The versatility of BizTalk Server enabled us to bring specific business features related to the microfinance institutions business into our solution,” explains Sorin Guiman, the company’s CEO. “These include improving control of the working capital, portfolio management, business risk containment and quick and cost effective integration of disparate distribution channels. The solution has recently helped Musoni, a micro-lending institution in Amsterdam, to deliver disbursements to customers, to match confirmations and charges, to process repayments and allocate them to the corresponding loan accounts, to filter transactions against blacklists and to update the customer credit history and send out notifications.”

Microsoft technologies are also at the crux of new developments in the mobile space, and form the basis of Book IT’s iSMS solution, which not only allows customers to pay instantly from any credit card, but works seamlessly on any mobile phone or network, enabling merchants to reach customers with highly personalised offers. “By 2015, it is predicted that mobile purchases could account for as much as US\$119 billion,” says Bob Batz, Book IT’s US account manager. “iSMS provides an easy and convenient way for any business to access this opportunity and reach existing customers with relevant offers regardless of handset or operator. The customer needs only reply with one letter to accept the offer and pay.”

Luup is making great progress in the mobile payments space too, with the launch of the only universal platform for mobile payments with an agnostic next generation design. It is ready for deployment and sets the standard in the market as it was specifically architected to meet the mission critical needs of financial institutions and other businesses. “Luup offers a managed service that includes a core banking engine, as well as Microsoft BizTalk, SQL Server, and many server side applications built in,” explains Georg Fasching, Luup’s vice president of products and solutions. “The offering is banking-grade, meeting the same standard banks would expect at the core of their operations. It offers scalability for massive numbers of transactions as well as clear risk mitigation. Luup can service any digital channel, with special focus on our user interfaces being available for all relevant mobile platforms.”

All this lowers adoption hurdles for both B2B customers and the end-users, and enables financial institutions to roll out and scale mobile payments services – delivering on the promise the mobile money market holds. “The cash circulation burden will be drastically reduced with Luup’s Mobile Corporate Banking Solution for cash replacement and the solutions also enables remote authorisations for increased efficiencies,” Fasching says. “Other Luup mobile solutions enable all types of payments, increasing efficiencies, reaching new customers and delivering cost-savings.”

Proving its worth further, Luup has recently entered a strategic partnership with banking software market leader Temenos, which has seen it integrate its m-payment solution with Temenos’ T24 core banking software. “The multi-year agreement with Temenos will allow us to implement a broad range of component-based banking functions to complement our mobile platform through a functionally rich service-oriented architecture,” says Batz. “This further confirms our dedication to driving innovative solutions for customers.”

With solutions such as these implemented, banks can then surround their payments world with other value-add solutions from Microsoft, such as business intelligence (BI). “By bringing BI into the mix, banks and partners can build and enrich payment flows to get real time information that helps them not just understand customer activity, which can be turned into new sales opportunities, but also manage risk, giving valuable insight into any pending liquidity issues,” concludes Kerr. “It also enables a bank to filter information back to corporates and give them important information and a better level of customer service. There’s a real opportunity here, and for those financial institutions that take it, the possibilities are endless.”

In practice Allevo: Musoni

Finance On Windows, septembrie 2011

Musoni is a microfinance specialist that aims to improve both the quality and accessibility of financial services across Kenya and then expand its microfinance offering into other countries such as Tanzania and Uganda. Based in Nairobi, but with its back-office operations located in Holland, the company enables clients in Kenya to repay their loans through their mobile phones, as easily as sending a text message, using services such as M-PESA, a popular Kenyan mobile money transfer service.

At the end of last year, Musoni successfully integrated the qPayIntegrator solution from Allevo, a Romanian software provider, into its broader IT infrastructure. The qPayIntegrator is used by Musoni to facilitate the automated processing of incoming loan repayments. In particular, qPayIntegrator helps Musoni to quickly integrate disparate channels (including services provided by mobile money transfer operators) and to gain efficient control of working capital, portfolio management and business risk containment facilities to send disbursements to customers, match confirmations and charges, process repayments and allocate them to the corresponding loan accounts.. Following Musoni’s selection of Allevo as a partner, the solution was designed and deployed jointly by Musoni’s IT and business employees, Allevo

business consultants and Microsoft BizTalk Server-certified software professionals. Microsoft BizTalk Server offers the core functionality required to achieve integration across numerous business applications such as a mobile payment platform, a microfinancing application and the general ledger.

“Musoni’s ability to quickly integrate disparate microfinancing and telecommunication channels clearly demonstrates the capabilities of Microsoft BizTalk Server,” says Karen Cone, General Manager, Worldwide Financial Services, Microsoft. “Payments technology partners such as Allevo use the platform as a payments framework for building critical applications to uniquely and efficiently meet the challenge of integrating multiple systems and devices in the increasingly multi-channel world of financial services.”

Explaining how BizTalk Server has enabled his company to improve its service offering, Cameron Goldie-Scott, Musoni’s CIO says: “The Allevo qPayIntegrator application, developed on Microsoft BizTalk Server, plays a key part in Musoni’s ability to process customer payments quickly and efficiently, thus distinguishing ourselves in the marketplace.”

Although only a year old, Musoni now automatically processes thousands of repayments each week and is on track to open its 5th branch by the end of this year. In July 2011, Musoni was announced the winner of the ‘Global Microfinance Achievement Awards 2011’ in the category ‘Most Innovative Use of Technology’. Commenting on the award, Sorin Guiman, CEO of Allevo, says: “The success of the project relied on the efficient professional cooperation of each of the parties’ assigned teams. qPayIntegrator fulfils the business needs and at the same time provides strong operational risk containment for Musoni and its customers.”

Allevo a dus Romania la SIBOS 2011

eFinance, octombrie 2011 de Cristian Pavel

Timp de o săptămână, între 19 și 23 septembrie 2011, 6 reprezentanți ai companiei Allevo au participat la SIBOS 2011, organizat în Toronto, important centru financiar canadian, situat pe malul lacului Ontario, la o distanță de aproximativ 130 km de cascada Niagara.

Pentru a patra oară consecutiv, Allevo (‘Business Information Systems’ rebranded) a fost unica prezență românească cu stand în cadrul celui mai mare eveniment mondial, anual, din industria financiar-bancară. Ca o veritabilă “vitrină cu titani” ai industriei de profil, SIBOS (SWIFT International Banking Operations Seminar) a reprezentat și de această dată cea mai importantă platformă de exprimare și cunoaștere reciprocă a jucătorilor majori din piața financiar-bancară globală.

Cristian Pavel

Ediția 2011 a întrecut așteptările: au fost mai mulți expozanți și vizitatori decât ar fi așteptat piața! Aceasta s-a văzut cu ochiul liber acolo, în întinderea expozițională, în timpul manifestărilor, prezentărilor, meselor rotunde, în nelipsitele reuniuni "happy hours" organizate de o parte dintre expozanți ale sfârșitului fiecărei zile.

Yawar Shah, președintele Comitetului Director al SWIFT, organizatorul evenimentului, a deschis sesiunea plenară care a marcat deschiderea oficială a expoziției, făcând un recurs sumar la istorie: SWIFT/SIBOS mai călcase pe pământ canadian cu 24 de ani în urmă, când reușise, una peste alta, să adune 1.700 de oameni. "La SIBOS 2011, în pofida crizei economice care continuă, interesul este notabil: avem aproape 7.000 de participanți din 170 de țări – nu mai puțin decât în edițiile anterioare de la Viena, Hong Kong și Amsterdam!", a spus acesta. Domnia sa a subliniat că acest aspect este cu atât mai important cu cât anul trecut, pe pământ olandez, se făceau predicții mai optimiste, dar azi au revenit în forță perspectivele unor vremuri viitoare mai puțin fericite.

Interesantă a fost remarca președintelui SWIFT legată de trecut și, inevitabil, de orientarea spre viitor. Shah a vorbit despre importanța arătată altădată economiilor emergente (o decepție?) și despre schimbarea de paradigmă de azi. El a vorbit despre cât de important era ieri să servești "baza de clienți ai zilei de maine", față de realitatea de azi, în care Asia a ajuns, mai mult sau mai puțin, vioara întâi. Probabil că așa se explică decizia SWIFT pe termen mediu – ca următoarele ediții SIBOS să fie organizate în afara Europei și Americii, la Osaka (2012) și Dubai (2013)!

Concluzii apropiate s-au putut desprinde și din intervenția keynote-speaker-ului din plenară de deschidere, John Havens, președinte și COO al Citigroup.

Pe scurt, acesta a iterat principalele tendințe din economia globală:

- decuplarea piețelor emergente de piețele dezvoltate
- un nou val de reglementări naționale și internaționale
- schimbările din tehnologie, care revoluționează așteptările clienței.

Același Havens a sumarizat și urmările care derivă din acestea:

- o re poziționare a centrului de greutate al tranzacțiilor din zona transatlantică spre zona Asiei
- consecințe imprevizibile asupra sistemului de reguli și norme
- o mutație semnificativă în economiile bazate pe servicii financiare, cu impact asupra sistemelor bancare
- o recalibrare a economiilor bancarizate

În final, întrebarea lansată de COO-ul Citigroup a rămas ca temă de meditație, pentru acasă: "Nu ar trebui să ne îndreptăm către un sistem bancar universal?"

"Am fost în Champions League!"

Pentru echipa Allevo, prezența cu stand propriu (C 111) în spațiul dedicat SIBOS al Metro Toronto Convention Centre a fost un serial de aducere aminte. "Ne-am privit vecinii de stand cu admirație și mandrie. Să fim umăr la umăr, alături de **Bank of America Merrill Lynch, Deutsche Bank, ING, RBS, Standard Chartered, Tata Consultancy Services, Wells**

Fargo și chiar SWIFT, nu a fost puțin lucru. Am simțit că jucăm in Champions League!”, spune Ioana Guiman, Product Manager in cadrul Allevo, neobositul comunicator pe blog-ul companiei și in rețelele sociale, pe toată perioada manifestării.

Practic, Allevo a venit cu tema făcută conștiincios. Pe lângă grijile organizatorice legate de stand, delegația românească, alcătuită din membri calificați (Horia Beșchea - Software Development Director, Sorina Bera - Professional Services Director, Corina Mihalache - Business Analyst, Corina Cornea - Marketing Manager, Ioana Guiman - Product Manager, Mihai Guiman - Solution Manager,) a avut de reprezentat la ”foc automat” compania – atat in toate zilele de expoziție, in ”ferestrele” aglomerate de networking, dar și in cadrul manifestărilor proprii, marca Allevo.

Open source, open minds, open hearts

Prima zi de ”confruntări” directe cu asistența a fost cea din 20 septembrie – o masă rotundă ce a premers evenimentului central al Allevo de a doua zi. S-a dezbătut impreuna cu prieteni si colaboratori avizati pe tema procesarii tranzactiilor financiare, bazat pe aplicatie open-source, ideea lansata de Allevo. Concluziile acestei dezbateri au fost analizate a doua zi, la sesiunea mai-sus-mentionata.

Astfel, pe 21 septembrie 2011, Allevo reunit o binevenită asistență pentru a expune o temă nouă, in exclusivitate pe piața financiar-bancară globală – ”Interoperabilitatea financiară și open source”. Sesiunea a fost moderată de Rodica Tuchilă, senior advisor in cadrul Asociației Romane a Băncilor, co-paneliști fiind oaspeți distinși din țară: **Adriana Tănăsioiu**, director executiv al Depozitarului Central Roman, **Laurențiu Andrei**, director general adjunct in cadrul Trezoreriei Ministerului Finanțelor Publice, dar și **Armin Gerhardt**, CEO EFIS, subsidiară a AFK/EFIS Germania, companie specializată in platforme de procesare de plăți.

După o reprezentare clară a punctelor de vedere ale lectorilor, a venit randul Corinei Mihalache, Business Analyst in cadrul Allevo, de a exprima viziunea companiei asupra temei in discutie . Aceasta a definit interoperabilitatea ca fiind capacitatea diferitelor sisteme și organizații de a lucra impreună.

”Adevărata interoperabilitate poate fi atinsă, credem noi, doar atunci cand o industrie are disponibilitatea de a combina standardele tehnologiei cu inovația. Acest mix practic de standarde și inovație va fi fezabil doar cand va fi livrat unor practici de business bazate pe un echilibru intre cooperare și competiție.”, a spus Corina Mihalache.

Deja industria financiară se confruntă cu ajustări drastice, in vreme ce este silită să țină pasul cu tehnologiile. Așadar, este nevoie de sisteme reziliente și performante, dar nu din zona soluțiilor proprietare, mai greu de adaptat și mai costisitoare. De asemenea, faptul că tranzacțiile financiare in sine au ajuns să reprezinte un produs este acceptat tot mai mult pe piața globală. Un produs mai scump sau mai ieftin, mai accesibil sau mai puțin accesibil, mai flexibil sau mai rigid, in functie de solutia utilizata de catre client pentru accesarea lui.

”Noi credem cu tărie că suntem in posesia solutiei care ar putea face din procesarea tranzactiilor financiare un produs ieftin, accesibil si flexibil si, oricat de indrazneata ar parea ideea, solutia noastra se incadreaza in conceptul open source.. Atunci cand produsul care sta la baza unei astfel de solutii, si ne referim la qPayIntegrator, este un produs matur si stabil, care si-a dovedit robustetea in practica de zi cu zi a celor mai importanti jucatori din piata financiar-bancara din Romania, avem convingerea ca solutia de tip open source pe

care o gandim se va recomanda de la sine, iar clientii care vor utiliza qPayIntegrator in regim open source nu vor fi dezamagiti. Noi speram chiar la mai mult decat atat, si anume ca solutia, in varianta oferita prin open source, va starni utilizatorilor apetitul pentru noi functiuni, pe care le vom putea oferi la cerere, celor interesati. Avem convingerea ca solutiile open source dedicate procesarii tranzactiilor financiare vor crea, in viitorul nu foarte indepartat, o nouă treaptă de interoperabilitate in lumea financiară!", a sintetizat Corina Mihalache mesajul cel mai nou și mai provocator lansat de Allevo la SIBOS 2011.

De fapt, așa cum se știe, conceptul open source nu este nou: in martie 2011, Banca Della Svizzera Italiana (BSI Bank) din Ticino, Elveția, a ales să meragă pe "mana" unei aplicatii open-source, selectand compania elvețiană Magnolia CMS pentru a-și asigura platforma de comunicare. Au fost reacții și întrebări și...un flux de feedback acasă! Ceea ce este nou, este abordarea nisei procesarii tranzactiilor financiare prin aplicatii open source, auditate si certificate de SWIFT.

Five o'clock wine: de la Fetească Neagră... la Albă!

Dacă standul a fost plin zi de zi, dacă souvenir-urile Allevo au răsplătit generos oaspeții, tradiția "wine-tasting" de la ora 5 p.m. a suferit modificari, din cauza rigorilor impuse de organizatori . Concret, monopolul alcoolului din Canada n-a admis degustările de Fetească Neagră, pregătite atent de Allevo.

„Ne-am văzut obligați să ne intampinam musafirii diferentiat, in functie de oferta de vinuri a organizatorilor: cu Fetească Albă romaneasca in stand pentru „happy hour”, cu Riesling canadian pentru Networking Business cu comunitatea de afaceri romaneasca din Toronto si cu Cabernet canadian pentru pachetele cu souvenir-uri, in vreme ce Feteasca Neagră, pregatita pentru Sibos, a rămas in tara , fiindu-ne refuzat exportul in Canada. Dar vechile cunostiinte, care ne-au vizitat, s-au bucurat să ne reintalnescă, să afle noutăți despre noi și despre Romania. Ne-am bucurat sa constatam ca prietenii ne-au rămas fideli și, ca de fiecare data, am avut privilegiul sa adăugam nume noi pe listă!", spune Corina Cornea directorul de marketing al Allevo.

A fost un succes SIBOS 2011? "Un succes pe care l-am dorit si pentru care am muncit, un succes in mai multe directii. Am fost in prima linie, prezenți in paginile SIBOS ISSUES, Finextra, IBS Journal, in revista Finance on Windows, editată de Microsoft, sau in alte publicatii precum gtnews Guide to Treasury Management Systems, gtnews Guide SWIFT Service Bureaus si IBS Payments Systems and Suppliers Guide; am sustinut prezentari si demo de produse, am fost cautati de cei care ne-au cunoscut cu prilejul editiilor anterioare ale Sibos si nu numai, am conversat și am starnit interes, am extins colaboarea in stand - dincolo de parteneriatul de acum traditional cu Trezoreria Statului - prin demonstrarea controlului accesului si deciziei in sisteme de transfer de fonduri prin captarea si verificarea biometriei semnaturii (folosind produsul Softwin), am spus din nou pieței că in Romania există un jucător de luat in seamă!", conchide Sorina Bera, Professional Services Director in cadrul Allevo .

Allevo solutions for individuals and corporations

Romanian IT&C Directory, martie 2012

Remittances

qPI-Remit deals with the collection, processing and distribution of remittances.

- End-to-end remittance processing solution
- Based on certified SEPARReady qPayIntegrator payments system, therefore ensuring: support for all payment instruments, business risk containment (accounting reconciliation, AML filtering) and outstanding reports (liquidity reporting, competitive reporting)
- Compliance with SWIFT Remit pacs for payment instructions, returns and status
- Covers the bank's business & operations area and the distribution channels:
 - Business: transactions data capture, validation, query, status monitoring and update, alerts
 - Operations: message routing according to bank's business rules, batch preparation & unpacking, transaction enrichment, technical & business reconciliation, reference data monitoring & update, transactions monitoring & reporting
 - Distribution channels: solution for branches, bank's retail agents, web and mobile access;
- Fixed price starting at 21,500 Euro and guaranteed implementation time (less than 6 months, business analysis including).

Financial Operations Consolidation

Allevo solution for corporations aims to enhance the customers' financial and treasury business.

It addresses the corporations' specific requirements for financial transactions processing:

- in the operations area - by adapting some of the risk containment features (such as AR/AP reconciliation with the banking statements of account and AML filtering) or by transactions enrichment to improve the end-to-end transactions processing and to control the financial costs. The solution is centered on qPayIntegrator and uses its corporations' specific features;
- to extend the processing service to the corporation distribution chain. The value proposition for corporations is gaining control over the working capital, allowing efficient allocation of the supplier's extended loans and management of the financial portfolio (cash and loans), making informed payments and agile follow-up on overdue collections.

The solution provides for enhanced interoperability with the bank (a very powerful competitive differentiator) through a closed user group (CUG) architecture, either administrated by the bank (MA-CUG) or by SWIFT - SCORE (SWIFT CORporate Environment).

Allevo portfolio

Allevo delivers innovative solutions and services for real-time funds transfer management, empowering financial and public institutions, corporate treasuries and SMEs to:

- improve / restructure / centralize their financial transaction business flows;

- ensure interoperability by aligning their financial transaction systems to international standards;
- automate their transactions flow (STP).

Allevo cost-effective and easy-to-implement solutions are compliant with SWIFT standards, solutions and technology, as well as with the European Central Bank and European Payments Council regulations.

They are mainly based on qPayIntegrator® suite (SWIFTReady certified application for SEPA in both 2008 and 2009, successfully completed SWIFTReady Remittances certification tests in 2010 & 2011) and on the value-added services performed by SWIFT certified technical & business experts (on Euclid, TARGET2, Cash Reporting, Bulk Payments SEPA, Corporate, TSU and Funds, SWIFTAlliance Suite & RMA).

Allevo solutions wrap a number of market segments (banking institutions, corporations, state treasuries, microfinance institutions and specialized service providers) based on three lines of product (financial transactions processing, business continuity and process management).

The consistency of Allevo solutions is ensured by a comprehensive range of services, covering project management, consultancy, solution integration and implementation, training for customer administrators and end-users, assistance for customer testing and acceptance, along with the full range of recurring services.

Allevo professional services are structured on four pillars: Allevo products-related services, SWIFT-oriented services, implementation of 3rd party solutions for IT resources management & monitoring, implementation of EAI solutions.

qPayIntegrator, also dubbed qPI, provides centralized real-time processing of financial transactions exchanged between the back-office(s) and diverse market infrastructures, enabling high level of STP for financial institutions and corporations. The scalable payment engine ensures data format translation of messages (according to their destination/source, like TARGET2, SEPA, national or regional payments infrastructures etc.), as well as message routing (depending of the established business rules) to the back-office systems and the corresponding gateways to different networks (see www.allevo.ro the products section).

Allevo Open Source Financial Transactions Processing Platform

EBAday Brochure, mai 2012

Payments and securities processing are the earliest software developments in most financial institutions. The evolution in rules and regulations has very permanently added to these developments, with patchwork as result.

The payments arena in itself has reached a high level of maturity and operational software should no longer be a differentiator. In fact payments have become a commodity in the financial industry. However, the currently available solutions in the payments arena are proprietary, with a great variety of licensing models & costs, implementation lead time, maintenance & support, in short not something one would expect for a commoditized product.

Allevo is strongly committed to make available, under free-open source licensing terms, its financial transaction processing (FinTP) application - which capitalizes on a seven years practice-proven commercially available qPayIntegrator suite, certified by SWIFT on SEPA and Remittances compliance.

Publishing FinTP into open source space represents in fact the acceptance of the commoditization of the payments arena while offering an opportunity to get away from existing patchwork.

FinTP is a key business software that opens markets by addressing (especially) customers with constrained investment budgets. They will become members of a club unified by the mutual interest of pushing the interoperability level to a more refined stage of financial transactions processing, while enjoying the benefits of a falling TCO, and being able to focus on what uniquely differentiates them in their customers' eyes: quality of service, relevance, trade easiness, agility of delivery, risk containment, social responsibility.

Moreover FinTP is a cheap & widespread alternative platform for financial transactions processing, which will (supposedly) grow into a new standardization layer (at semantic level) - as an extension of the existent messaging one (at syntax level).

FinTP will shift the competitive space and consequently the innovation drive (from back-office, and mostly financial institutions and large corporations) to other business areas (treasury and front-office of the banks, large financial institutions, corporations and SMEs - including micro-financing).

For Allevo FinTP means the application itself and the related community. The rather manageable part of the project is creating the open source application which should be SaaS and cloud ready. Launching the community synchronously with the application is what makes the initiative truly successful. Therefore, prior to official release, the community institutions should be defined, fundamentally agreed upon by the main sponsors, a Moderator should formally engage and the initial membership should include several prestige adopters and contributors.

As a first step in community establishing, Allevo will organize a special one-day event in Bucharest, on 24 May 2012, intended for the first public announcement, consisting of a conference paneled by several reputable speakers and simultaneously running a number of

domain-specific workshops (legal, technical, operational, commercial etc.). We would truly appreciate your participation!

Launching the FinTP project Allevo is truly committed to *achieve innovation through collaboration*, the very motto for 2012 EBADay!



Allevo delivers innovative solutions and services for real-time funds transfer management, empowering financial and public institutions, corporate treasuries and SMEs to improve / re-structure / centralize / automate their financial transaction business flows, and to ensure interoperability by aligning their financial transaction systems to international market standards.

Allevo despre... Partajarea valorilor

Piata Financiara, mai 2012

Una dintre dilemele lumii, așa cum am ajuns să o cunoaștem, este cum să fructifici din ce în ce mai profitabil valorile de care dispui. Logica este simplă: cu cât mai rar disponibil activul, cu atât mai profitabil *trebuie* valorificat. *Trebuie*, sau este în fapt o practică extrem de familiară celor cu inițiativă de afaceri, indiferent de nivelul lor cultural sau de expertiză?

Evoluția culturală a lumii noastre a fost posibilă numai prin publicarea creațiilor, prin **distribuirea fără restricții majore a operelor**. Arhitectura construcțiilor este vizibilă la nivel de epidermă gratis, concepția circulației și utilităților interioare fiind disponibilă în baza unui bilet de intrare. Creațiile literare, muzicale, de artă plastică sunt accesibile prin achitarea prețului de acces la carte, concert, expoziție sau muzeu. Prețul acestora a devenit în timp o comoditate, asigurând accesul unui public larg la ceea ce gândul și simțirea a inspirat creatorul. Similar, creația științifică a fost devoalată în măsură importantă, făcând posibil ca un public tot mai larg să înțeleagă teorii rezervate în alte timpuri numai inițiaților.

Afacerile financiar - bancare sunt cunoscute și înțelese de veacuri de toți practicanții, singurul factor important de diferențiere constând în ceea ce își poate permite să ofere o bancă sau o instituție financiară clienților săi. În principal, limitele de acțiune sunt date de forța financiară a instituției - capital, notorietate, piață. Afacerea în sine este bazată pe **cunoaștere public partajată** și desigur, spre nefericirea multora, public reglementată. În ultimele 4-5 decenii operațiunile bancare au evoluat de la frumoasele și îngrijitele evidențe și instrumente de hartie, către formele dematerializate de înregistrare și prezentare. Această evoluție a fost posibilă datorită apariției și dezvoltării noii industrii de tehnologia prelucrării informațiilor.

Noua industrie și-a marcat, desigur, avantajul: **puțini cunoscători, puțini creatori**, marfă rară și deci, prețioasă. În timp, cererea crescândă și tot mai rafinată de unelte de prelucrare automată a informațiilor a condus la apariția unei noi *națiuni* pământene (denumită de profani informaticieni), a celor care vorbesc între ei în limbaje formale, de neînțeles neinițiatilor. Aceasta populație înregistrează o creștere demografică importantă, marile rezervoare de resurse fiind, fără dubiu, țările care-și numără nativii cu sutele de milioane, și mai ales cu miliardele.

Cu certitudine un informatician deștept este cel care știe să valorifice insularitatea expertizei sale, frica de reglementatori și competiție a clienților săi, în amalgam cu aviditatea aceluiași clienți de a realiza și marca profit.

Nu pot încheia această serie de truisme fără să aduc în discuție aspectul etic al afacerilor. Întrucât sunt un reprezentant al generației '70, care a fost școlită că afacerile sunt oneroase și destinate pauperizării celor mulți și harnici, am fost uimit atunci când un prieten mai puțin indoctrinat sau mai puțin naiv mi-a spus că banii și profitul n-au etică. Astfel ajung sfașiat de două trăiri tulburătoare: prima, frustrarea că toată lumea mă înșală (ca individ) și face profit de pe urma naivității și neștiinței mele de a-mi măsura nevoile, și a doua, temerea că eu sunt în același timp o bestie de exploatator care profită din plin de nevoia semenilor. **Allevo a adunat în timp o echipă coezivă, atât caracterial, cât și profesional.** Este oare Allevo și, deci, întreaga echipă, un profitor de conjunctură?

Subiectiv fiind, evaluarea mea este că noi, Allevo, **suntem modelați de piața în care activăm.** Mai mult, piața noastră caracteristică este de fapt prin NY, Londra, Frankfurt, Tokio, Beijing, acolo unde se realizează marile volume de operațiuni, acolo unde sunt stabilite și reglementate formele de tranzacționare financiară. Astfel Allevo este un vector de 'import' de reglementări și standarde, în permanentă alertă pentru asigurarea conformității cu acestea. Ceea ce însă este revoltător este expectația partenerilor externi ca noi să fim și importatori de idei și de creație. Revolta noastră și-a găsit o formă de expresie: **am început să ne expunem și să devenim vizibili** pe piața caracteristică.

Consecința imediată a ieșirii Allevo în lume este constatarea reconfortantă că nu suntem niște exploatatori nemiloși, că în fapt suntem neverosimil de accesibili ca preț și că acest lucru ridică o barieră de credibilitate pe piața noastră caracteristică; iar în condițiile turbulenței actuale economice, credibilitatea este crucială. Realizând că suntem într-o poziție riscantă, am ajuns la concluzia că avem nevoie de o nouă construcție de afaceri care să permită dezvoltarea în continuare a operațiunilor Allevo.

Soluția? Practic, Allevo a ales să facă cunoscută creația echipei, **să partajeze public cunoașterea acumulată** și să continue să se dezvolte în principal bazat pe noile oportunități create de mobilitatea prelucrărilor primare, de contextualitatea indivizilor și de concentrarea informațiilor și serviciilor.

Închei primul din seria de articole pe care Piața Financiară ni le gazduiește, lansând invitația de a participa la conferința **FINKers United** (prescurtarea sintagmei 'financial thinkers united'), organizată în data de 24 mai 2012, cu sprijinul Institutului Bancar Român, al Asociației Române a Bancilor, al SWIFT și al unui număr important de specialiști din piața financiar - bancară românească și internațională, reprezentanți ai mediului academic și de afaceri.

Sorin Guiman, www.allevo.ro

Allevo despre... Partajarea valorilor**Piata Financiara, iunie 2011**

Primul articol din seria 'Partajarea valorilor', după ce a setat fundalul introducând conceptul de „cultură a partajării”, a arătat motivele care au stat la baza deciziei Allevo - de publicare în spațiul open source a aplicației sale de procesare a tranzacțiilor financiare.

Acest al doilea articol se ocupă de primii pași în promovarea inițiativei.

În afara rezolvării paradoxului arătat în prima parte și rezumat prin sintagma „scump în interior ieftin în exterior”, decizia Allevo apare una logică dacă se ia în considerare și contextul economic actual. Maturizarea industriei software și progresul tehnologic au dus la comoditizarea produselor / serviciilor aferente. Automatizarea fluxurilor de business, procesarea tranzacțiilor nu mai sunt considerate elemente premium & inovative, ci simple comodități. În industria software acest proces se manifestă prin trei tendințe / modele de business: offshore outsourcing, open source și cloud computing.

Alegând modelul open source pentru aplicația sa de procesare tranzacții financiare, Allevo schimbă percepția clientului din „prețul produsului x este mare/mic?” în „îmi rezolvă produsul x necesitățile de business?”. Totodată, în cazul unei adopții largi, se crează premisele creșterii interoperabilității prin expandarea zonei de standardizare din mesageria financiară - de la nivel sintactic la nivel semantic.

După încheierea dezbaterilor - extrem de aprinse, așa cum îi șade bine unei echipe formate din personalități puternice - privind trecerea în spațiul open source, primul lucru pe care l-am întreprins a fost cel de a strage toate ideile, convingerile, temerile, argumentele, perspectivele, pe scurt „crezul” nostru legat de proiect, într-un document numit de noi „Vision & Scope”.

Găndit inițial ca un rezumat conceptual de câteva pagini, documentul a ajuns să cuprindă peste 40 de pagini plus șase anexe! Sunt analizate contextul economic și oportunități de business, piața țintă, poziționare, obiective etc., după care se trece la descrierea soluției, a arhitecturii de nivel înalt, abordarea proiectului, livrările, limitări. În anexe sunt detaliate prezumții și dependențe, analiza diverselor părți interesate, mediul operațional, riscurile și calendarul proiectului. Ca în orice proiect open source, toate aspectele sus-menționate sunt tratate din dubla perspectivă - a produsului propriu-zis (FinTP - financial transactions procesing) și a comunității aferente (FINkers United - financial thinkers united). Documentul este un prim pas în procesul de proiectare și implementare a aplicației, dar și un instrument de comunicare a inițiativei către toate părțile interesate.

În continuare, proiectul a demarat simultan pe mai multe direcții: marketing (articole, conferințe etc.), tehnic (decuplare și apoi înlocuire componente software terță parte licențiate comercial, pregătire cod sursă), juridic (stabilire tip licență și trasarea cadrului legal pentru instituțiile comunității), respectiv formarea comunității (începând cu clienții existenți și continuând cu atragerea de noi membri inclusiv un mentor).

În viitoarele articole din serie vom prezenta pașii făcuți în zona tehnică și juridică, dar și stadiul formării comunității FINkers United. Acum, în spațiul rămas, arătăm ce am făcut

pentru popularizarea inițiativei - mai exact implicarea activă într-o serie de manifestări în perioada mai-octombrie 2012, însoțită de o prezență continuă în media scrisă și online.

Am început organizând conferința de lansare a proiectului - FINKers United ediția 1, București, 24 mai 2012, urmată de conferința regională SWIFT pentru zona central și est-europeană, Viena, 4-6 iunie 2012, unde am participat cu stand propriu și panelist la sesiunea de inovare (pentru amănunte vezi cele două casete).

FINKers United ed.1, 24 mai, București

La evenimentul de lansare al proiectului, organizat cu sprijinul Institutului Bancar Român, al Asociației Române a Băncilor, al SWIFT și al unui număr de specialiști din industrie dar și din mediul academic și de afaceri, am invitat persoane acoperind o gamă largă de profiluri - IT, juridic, operațional, managementul riscului, dezvoltare de business - din instituții financiare, corporații, firme de consultantă, instituții publice.

O inițiativă îndrăznească ca FinTP merita și un eveniment mai aparte. Drept urmare, FINKers United ed.1 a adoptat un format nou, tip "unconference" - inspirat de Innotribe, departamentul pentru inovare din cadrul SWIFT. Acest format puternic interactiv a permis tuturor invitaților să-și aducă propria contribuție, să împărtășească opinii și să descopere noi oportunități, ajutându-ne astfel să analizăm percepția pieții vis-a-vis de FinTP.

A fost revigorant să vedem cum persoane având specialități extrem de diferite discută deschis provocările pe care le ridică crearea și exploatarea unei astfel de platforme open source, și suntem foarte recunoscători de faptul că am obținut o colaborare fantastică și un asemenea nivel de inter-relaționare.

SWIFT CEERC, 4-6 iunie Viena

Conferința regională a țărilor central și est-europene (SCEERC), organizată de SWIFT în acest an la Viena, a consacrat limba germană ca a doua limbă majoră de comunicare în comunitatea bancară. Tema SCEERC a fost „Inovarea și colaborarea în noua conjunctură de afaceri” și a urmărit 3 direcții: plățile, tranzacțiile cu titluri și operațiunile bancare.

Allevo a fost invitată să fie prezentă în spațiul expozițional (și din această perspectivă a beneficiat de o locație cu vizibilitate foarte bună - n-a existat cale de trecere alta decât pe lângă standul nostru!), să prezinte în cadrul a 5 sesiuni de 15 min. portofoliul și proiectele deosebite, precum și să se alătore - prin CEO său, Sorin Guiman - în panelul de închidere unei elite formate din Gottfried Leibbrandt - CEO SWIFT, Finn-Otto Hansen - membru al board-ului SWIFT și al DnB Nor Bank ASA, Jitu Parmar - coordonator SWIFT al operațiunilor de post-trade și broker-dealeri, precum și Konstantin Peric - directorul SWIFT pentru inovare și coordonatorul Innotribe.

Allevo a expus proiectul său FinTP (aplicație open source de procesare a tranzacțiilor financiare) și cum acesta ajută bancile și clienții lor să realizeze maparea serviciilor financiare corespunzător lanțului de distribuție comercială a bunurilor și serviciilor, cum ajută la controlul și managementul lichidităților, precum și cum răspunde cerințelor de conformitate TARGET2 & SEPA.

Tot în luna iunie vom participa cu echipa Allevo alături de SWIFT la Innotribe Belfast 13-14 iunie, destinat inovării în zona serviciilor financiare. În octombrie vom fi prezenți atât la SWIFT Business Forum organizat la București de Asociația Romană a Băncilor în parteneriat cu SWIFT, cât și la Sibos 2012, Osaka, probabil cel mai important eveniment anual din industrie, unde participăm cu stand propriu (al cincilea an consecutiv) și cu două sesiuni de comunicare în cadrul conferinței.

Prin implicarea in toate aceste manifestări Allevo probează odată in plus angajarea sa deplină in proiect, in timp ce rezultatele pozitive ale primelor trei evenimente (discuții, reacții, statistici in urma followup) întăresc convingerea fermă in succesul demersului FinTP.

**ALLEVO – Indrazneala de a revolutiona
procesarea tranzactiilor financiare,
portand-o in open source**

eFinance, iunie 2012 de Cristian Pavel

Inovatia, un concept la care visam cu totii, dar de care ne si temem intr-o oarecare masura. Cu toate acestea, Allevo a ajuns la concluzia ca nu e suficient doar sa vorbești despre inovatie in sistemul financiar-bancar, de parca ar fi un taram utopic, ci ca trebuie sa si faci primii pasi in aceasta directie. Astfel, marcand o premieră in piața financiara, Allevo a decis să aducă la cunostința publicului larg creația echipei sale, să partajeze public experiența și cunoașterea acumulată.

Din această inițiativă s-a născut ideea de a dezvolta prima aplicatie open source destinata procesarii tranzactiilor financiare, numita FinTP, si de a crea o comunitate in jurul acesteia, FINKers United. O miscare cu adevărat indrăzneată, dar una in care Allevo crede cu tărie.

Cristian Pavel

Unul dintre primii pași in această direcție a fost organizarea la Bucuresti, la sfarsitul lunii mai, a primului eveniment din seria FINKers United, un eveniment unic din doua puncte de vedere: primul datorat formatului interactiv, generic denumit “unconference”, menit sa faciliteze o discutie deschisa, in care participantii fac schimb de idei si puncte de vedere si al doilea datorita tematicii conferintei – aplicatii open source pentru core banking. Atat invitatii romani, cat si participantii straini au fost interesati si placut surprinsi de acest format si de tema abordata. Pentru 90% din cei prezenti, acest format a fost ceva cu totul si cu totul inedit.. chiar si cei reticenti apreciindu-l ca pe o experienta extraordinara

Organizat cu sprijinul Institutului Bancar Roman, al Asociației Romane a Băncilor, al SWIFT și al unui număr important de specialiști din piața financiar-bancară romanească și internațională, reprezentanți ai mediului academic și de afaceri FINKers United și-a propus să dezbată provocările pe care le ridică crearea unei astfel de platforme open source, intr-o maniera care să permită tuturor invitaților să-și aducă propria contribuție, lucru care a generat discutii interesante in jurul ideilor expuse de fiecare in parte. In baza concluziilor adunate, Allevo urmeaza sa-si rafineze strategia asupra FinTP si sa actualizeze documentul in care sunt detaliate scopul si viziunea proiectului, pentru a adresa in mod direct intrebarile, temerile sau ideile invitatilor.

Modele de urmat

In prima parte a evenimentului FINKers United, personalitățile prezente au avut de formulat răspunsuri la o serie justificată de întrebări: Ce inseamnă open source? Este o platformă

deschisă o alegere bună? Cum se situează platformele open source în sectorul financiar-bancar? Sunt acestea o alternativă convingătoare și avantajoasă? Și-au împărtășit punctele de vedere Radu Grațian Ghețea (Președinte CEC Bank și Președinte ARB), Rodica Tuchila (Director ARB), Kosta Peric (Head of Innovation and Co-Founder at Innotribe SWIFT și colaborator al revistei „Forbes”), Ruud van der Horst (Consultant Independent), Walter van Holst (Consultant în cadrul Mitopics), precum și Sorin Guiman (Director General Allevo).

S-a discutat despre aplicații open source în general, despre motivele pentru care unele esuează, în timp ce altele au un succes rasunător, s-a evaluat dacă aplicațiile open source sunt mai bune decât aplicațiile proprietare (lucru deja demonstrat), și s-a dezbătut propunerea concretă a Allevo de a crea o astfel de aplicație în lumea financiar-bancară, care, prin definiție, este o piață tradiționalistă și în general reticentă la schimbări majore.

Open Source își are originile undeva în 1911 când Ford a decis să-și partajeze patentele pentru a evita un proces costisitor. Lucrurile s-au mișcat relativ încet, în 1969 Arpanet a cauzat așa numitul tech-boom, considerat începutul internetului, iar în 1991 Linux a devenit primul sistem de operare deschis și gratis. Apoi însă, din ce în ce mai multe proiecte de mare renume și succes au început să apară unul după celălalt: 1993 RedHat cu licența GNU GPL, 1994 MySQL, 1998 Netscape a consacrat termenul de „open source”; în 1999 Sourceforge deja găzduia 325 de mii de proiecte open source ca 7Zip, VLC Media Player, Apache Open Office etc, 2008 Android. Practic, din anii '90 încoace s-a înregistrat o explozie de proiecte open source, acestea fiind adoptate pentru CALITATE, COST și pentru a EVITA DEPENDENȚA DE PRODUCĂTOR.

Urmand aceste modele de succes, Allevo are toate șansele să revoluționeze piața financiar-bancară, în care aplicațiile de procesare a tranzacțiilor financiare, adresându-se unei zone critice, sunt scumpe, rare și 100% proprietare. Adevărul este că, în timp, odată cu evoluția tehnologică, plățile și instrumentele de procesare a acestora au devenit deja o comoditate; băncile, corporațiile și instituțiile financiare nu mai au nevoie să investească în astfel de aplicații, pentru simplul fapt că ele nu mai acționează ca diferenciatori în spațiul competitiv. Prin adoptarea unei astfel de aplicații open source, băncile au șansa să își reorienteze resursele pe care le au blocate în întreținerea sistemelor actuale către alte zone în care oamenii își pot arăta adevărata creativitate, putând face o diferență pentru instituția la care lucrează.

FINKers United și FinTP - un experiment revoluționar

Liderul Allevo, Sorin Guiman, a încercat să explice drumul qPayIntegrator, produsul proprietar al Allevo spre FinTP - varianta open source a acestuia. „Boom-ul tehnologiei face ca produsele software și hardware să devină tot mai accesibile, la îndemana unor comunități tot mai largi. Automatizarea proceselor continuă, procesarea și tranzacțiile electronice nu mai sunt considerate servicii premium sau foarte inovative, acestea devenind chestiuni comune, obișnuite.” Foarte corect! Și argumentația sa a continuat: „Când sunt confruntate cu presiuni din partea competiției, multe companii adoptă *strategia vacii de muls*, aceea de a menține un produs care să creeze dependență, astfel încât clienții existenți să se vada oarecum nevoiți să rămână fideli produsului cât mai mult timp. Așa se face că produsele ajung să fie extrem de personalizate, în format proprietar, la prețuri în creștere. Ori asta nu duce la dezvoltarea pieței, ci dimpotrivă!”, a subliniat directorul Allevo.

„O altă soluție pentru a asigura un viitor propriului model de business ar fi diversificarea produsului, o eventuală evoluție a sa spre servicii de tip cloud diferite, pentru segmente de

piață diferite, cu prețuri diferite. Dar aceasta abordare nu e mereu posibilă, mai ales în cazul unor produse-monolit.”

Astfel ca, pentru produsul sau qPayIntegrator, Allevo a optat pentru o a treia abordare: open source. Să dezvăluie codul sursă tuturor. „Allevo a plecat de la concluzia că ar fi binevenită o nouă construcție de afaceri care să permită dezvoltarea în continuare a operațiunilor companiei, un model de business care să atragă noi clienți, care să îi sporească notorietatea și să ajute la clădirea unei anumite încrederi în sanul industriei financiare, care să o pastreze în pas cu tehnologia și care să adreseze problema bugetelor IT în scădere, un model care, nu în ultimul rând, să stimuleze resursele Allevo. Am ales să partajăm public valoarea creată. Atata timp cât produsul este gratuit, temeri precum „Pot să mă bazez pe acest furnizor?” sau „Prețul e prea mare sau prea mic” dispar, lăsând loc doar întrebărilor de genul: „Îmi rezolvă această soluție problema mea de business?” - a subliniat Sorin Guiman.

Evenimentul FINKers United a demonstrat că se poate ajunge la un grad de interactivitate extrem de ridicat și în domeniul financiar, lucru rar întâlnit în manifestări cu acest specific. Dezbaterile au generat idei noi și valoroase, precum un top cu cele mai importante 3 chei ale succesului unui proiect open source și un top 3 cu recomandările către Allevo pentru ca proiectul FinTP să fie unul de succes, iar audiența a fost pe măsură – o audiență pe care merită să o vadă crescând vertiginos în perioada ce urmează.

Legat de evenimentul în sine, Sorin marturisește: “A fost revigorant să vedem cum persoane diferite discută deschis pe o temă de interes, și suntem de-a dreptul copleșiți și mișcați de faptul că am obținut o colaborare fantastică și un asemenea nivel de inter-relaționare. Le mulțumesc pe această cale tuturor participanților și îi așteptăm la a doua ediție a FINKers United.”

Mai multe detalii legate de evenimentul FINKers United și proiectul FinTP pot fi accesate pe site-ul companiei Allevo (www.allevo.ro).

Allevo despre... Partajarea valorilor

Piața Financiară, iulie 2012

Si uite că am ajuns deja la episodul 3. Cu convingerea că v-ați familiarizat deja cu intriga și personajele, cu dilema Allevo generatoare de decizii pionieristice, cu ideea nastrusnică de procesare a tranzacțiilor financiare în open source, vreau să vă vorbesc acum doar despre cum ne-am distrat noi la prima ediție a FINKers United.

Ca în orice serial care se respectă, pe la episodul 3, proiectul FinTP își da seama că nu poate să supraviețuiască de unul singur și că are nevoie de o comunitate care să-i poarte numele, și așa, cu fiecare zi ce trece, se gândește din ce în ce mai mult la FINKers United.

Până când vine și ziua cea mare, 24 mai 2012. Invitațiile au fost trimise, pregătirile au fost făcute, jurămintele au fost scrise. În fața unui alai de seama, FinTP (în consecința Allevo) și-a luat angajamentul de a-și împărtăși viziunea, valorile și entuziasmul cu FINKers United, de a

se dedica acestei comunitati. Si ca, pe langa idei, si acest eveniment sa fie ceva nemaintalnit pe piata financiara din Romania, au adoptat formatul „unconference”, inspirat de Innotribe. Gandit special sa permita tuturor invitatilor sa-si aduca propria contributie, sa impartaseasca opinii si sa descopere idei si oportunitati, menit sa faciliteze o discutie deschisa, acest format i-a chemat pe toti la „dans”.

Discursul de incurajare a fost tinut de Radu Ghetea (Presedinte CEC Bank), urmand ca distinsii membrii ai panelului de deschidere - Rodica Tuchila (Director ARB), Kosta Peric (Head of Innovation and Co-Founder at Innotribe SWIFT și colaborator al revistei „Forbes”), Ruud van der Horst (Consultant Independent), Walter van Holst (Consultant Mitopics), Sorin Guiman (Director General Allevo) – sa isi impartaseasca punctele de vedere cu privire la ce inseamna open source, care sunt beneficiile unei platforme deschise, cum se situeaza platformele open source in sectorul financiar-bancar, de ce unele proiecte open source dobandesc un succes rasunator in timp ce altele esueaza. Binecuvantarea finala a venit din partea Petru Rares (Presedinte IBR).

Si pentru ca proiectul FinTP nu are de gand sa esueze, a zis sa apeleze la experienta vasta a invitatilor. A facut acest lucru intr-un mod total interactiv, prin intermediul a doua workshop-uri in care participantii au fost impartiti in 7 grupuri. Doua dintre aceste grupuri au tratat procesele si operatiunile de zi cu zi pe care le presupune procesarea tranzactiilor financiare, cu pasii necesari si solutiile software folosite in prezent, compiland la final o lista cu punctele de interes legate de functionalitate, suport, migrare, operatiuni, interoperabilitate, etc. Celelalte 5 echipe, au identificat fiecare in parte, cate un top cu cele mai importante 3 chei ale succesului unui proiect open source si apoi, un top 3 cu recomandarile catre Allevo pentru ca proiectul FinTP sa fie unul de succes, toate acestea acoperind ambele componente ale proiectului: aplicatia in sine si comunitatea.

Multe idei valoroase au reiesit din aceste discutii deschise, iar FinTP se va baza pe concluziile adunate pentru a-si rafina strategia si abordarea, si pentru a actualiza documentul in care sunt detaliate scopul si viziunea acestuia, pentru a adresa in mod direct intrebarile, temerile si ideile celor prezenti.

NPS (RO: Punctajul Net de Recomandare) arata ca evenimentele cu un astfel de format sunt binevenite chiar si in lumea bancara, 40 din 43 de respondenti afirmand ca ar recomanda in mod CATEGORIC acest eveniment altor persoane. Mai mult, asa arata panoul cu impresiile



create in randul celor prezenti de primul din seria de evenimente FINKers United.

Si nu, nu o sa asteptam 25 de ani pentru urmatorul eveniment FINKers United si reinnouirea juramentelor, asa ca FinTP o sa va astepte cu noutati la urmatoarea editie din a doua jumatate a acestui an.

Pana atunci, nu ratati episodul din numarul urmator.

Ioana Moldovan, Social Media Marketing Manager Allevo

Statul trebuie să sprijine expansiunea regională a companiilor românești**FinMedia, revista Capitalul Romanesc, august 2012**

Interviu cu Sorin Guiman, de Mihai Sandoiu

Aș dori să vorbim despre soarta capitalului românesc, despre cat de bine sau cat de prost o duce. Aș începe prin a vă cere un comentariu legat de branding și de internaționalizarea – deși e un cuvânt forțat – companiilor românești.

In industria in care activăm, noi nu am perceput brandul ca pe o necesitate, până in momentul in care am ieșit in afară. Atunci am văzut cat de mult îți limitează posibilitatea de a avea un discurs coerent suprapunerea in mod nefericit peste un brand existent. De asemenea, am văzut că, odată făcut, rebrandingul a trezit interes. Este important ce inseamnă numele și era cat pe ce să alegem unul care nu insemna nimic, dar, cu totul intamplător și fericit, conotația finală este o conotație bună. „Preluăm o dificultate, ușurăm viața altuia” – acesta este sensul latin al numelui Allevo. Nu am căutat această conotație, totul a pornit de la maestrul care a realizat grafica pentru mai multe variante, iar aceasta părea cea mai interesantă, pentru că era ca o electrocardiogramă, iar la noi viața este cardio. Brandul este realmente important, intrucat se poate recunoaște, identifica. După rebranding in țară ni se mai pune „BIS”, iar cațiva din afară ne spun „BIS-Allevo”. Trăim o dualitate de identitate. Ieșirea in afară este realmente o necesitate pentru că, pentru o firmă mică dintr-o țară mică pierde războiul pe teritoriul țării sale, deși are in portofoliu produse originale.

In Romania s-au intamplat două lucruri – economia a fost redimensionată in intr-un mod brutal, in sensul negării totale a valorii unora dintre dezvoltările de dinainte de 1989. Alte investiții au fost dezmembrate și ceea ce a apărut in schimb, a fost in principal dictat de conjunctură și nu de perspectivă. Recent am trăit invazia turcească, cruciada ortodoxă dinspre greci și după aceea am experimentat cruciada catolică, cu austriecii varf de lance in reconstituirea imperiului lor. In toate cazurile, aceștia au venit și cu spatele frontului, adică firmele care ii servesc acasă sau și in alte teritorii. Nu își complică viața căutand o alternativă locală: „Noi avem o practică, aceasta spune că decizia este la nivelul grupului și o adaptăm noi aici. Ce vrem din Romania este lohnul intelectual”. Aici găsesc aliați oameni care au o vizibilitate bună politică și profesională, și care teoretizează – lohnul intelectual, care este foarte bun pentru Romania pentru că avem mulți informaticieni care sunt de „inchiriat”. Aceasta este o politică de conjunctură care poate fi eficientă pe termen scurt, in perspectivă este însă perdantă, pentru că o țară cu o populație de puține zeci de milioane, nu poate concura miliardul de indieni sau miliardul de chinezi, care fiecare produc in 3-4 ani aboslvenți de universitate in număr egal intreaga ei suflare. Singurul mod in care poți rămâne in competiție este să adancești specializarea, să aduni competențe și să le faci să meargă convergent, să construiești un sistem coerent. Și acest lucru se făcea pe vremea lui Nae. In vremea aceea exista un institut tehnică de calcul de peste 4000 de oameni care făceau

cercetare. Poate nu era chiar cercetare, pentru că nu erau alocați suficienți bani pentru asta, dar de inovare sigur s-a inovat. În cel mai rău caz, din 4000 de oameni, jumătate ar fi putut fi personal auxiliar, dar 2000 erau profesioniști. Acești profesioniști s-au împrăștiat și probabil că cele mai multe dintre firmele existente acum în piață, au un nucleu format din oameni care provin din această industrie de informatică dezmembrată. Acest lucru a produs diversitate, dar nu a produs coerență și războiul pe un astfel de teritoriu este neproductiv. Mai degrabă te duci tu și „pustiști” pe alte teritorii. Noi am încercat să „pustiim” cu prețul, pentru că produsul nostru este comparabil funcțional. La Sibos în 2008 era la modă și am zis low-cost – produs comparabil dar cu cost redus, și politica aceasta a fost bună în 2008. Astăzi am rafinat abordarea, și propunem licențiere în regim open source.

Ținta principală este în exterior, acolo unde se iau deciziile în industria pentru care noi producem software – industria financiar-bancară. Aceasta ar trebui să fie probabil tehnica pentru foarte multe firme românești – mers în piața caracteristică a industriei lor și oferit direct acolo. Pentru a aplica această tehnică însă, trebuie să te țină și barierele. Adică, dincolo de dorință, de voință, de putință, de resursele intelectuale, ar trebui să ai și banii. Noi am cheltuit mult din realizările ultimilor ani, cam o flotă de Mercedes-uri. Paradoxul este că, deși vorbim de o investiție în crearea unei piețe mai largi, contabil se înregistrează la costuri.

Cat de riscant este?

Noi mergem la principalele evenimente ale industriei financiar-bancare, nu numai în spațiul european, așa am început să ne uităm și spre Africa. Mergem la conferințe și în această zonă. Mare lucru nu riscăm, pentru că suntem, categoric, cea mai mică firmă de acolo. O comunicăm ca glumă, lumea rade, dar le explicăm – fiind cei mai mici, este un loc nevizat de nimeni și toată construcția de deasupra noastră este ceea ce vizăm noi. Dacă am avea mijloacele financiare corecte, ar fi poziția cea mai bună pe care am putea-o ocupa în momentul de față – aceea de cel mai mic competitor din piață. Pe de altă parte, riscul este că dacă superi, pot să apară reacții neprietenoase, care desigur pot să doară. Ni s-a mai spus de către firme de talie mică-medie, adică având în jur de 100 de milioane de euro cifră de afaceri, că „open source s-ar putea să nu fie un act comercial etic”. Răspunsul nostru este că este foarte etic, pentru că nu suntem noi primii din IT care adoptăm această formă de distribuție. În industria procesării tranzacțiilor financiare suntem totuși primii care adoptă un alt model de business, care implică punerea pe baze noi a relației de dependență cu clienții – noi depindem de ei, iar la rândul lor ei depind în mare măsură de noi. Transformarea acestei relații, punerea ei pe baze mult mai transparente și cu alte surse de venituri este un proces costisitor și riscant. Cu cât mai mare este dimensiunea afacerii, cu atât mai mare este costul tranziției, care dacă nu este asumată la timp, cred că va cerne mult competiția acestui spațiu de afaceri.

Vorbeați mai devreme de finanțare. Cat de importantă este finanțarea într-o asemenea întreprindere și cum ar fi fost normal să fie?

De-a lungul anilor noi am acumulat profitul și am capitalizat firma. Dacă nu făceam acest lucru, nu ne puteam finanța ieșirea în afară și programul de dezvoltare a portofoliului, pentru

că industria bancară de la noi nu finanțează proiecte. Băncile cer un business plan, care trebuie să arate că tu muți anul acesta 10 cutii și anul următor muți 15 sau 20. Trebuie să arăți o creștere în mutarea stocurilor, iar dacă nu le ai trebuie să explici foarte convingător cum de trăiești pe lumea asta? Nu avem stocuri pentru că nu acesta este modelul nostru de operare. Colateralizarea trebuie să fie palpabilă: o clădire frumoasă, un cont înghețat în care sunt toți banii de care de fapt ai nevoie. Know-how? nu vai, ca nu este palpabil și nu poate fi lipit un număr de inventar; drepturi de autor? idem imateriale, greu de înțeles dacă mai sunt și transferabile; proiecte în lucru? mda, dar trebuie cesionate contracte cu valoare de până la două ori mai mare. De fapt, nu se finanțează greu proiecte informatice pentru că păcătuiesc prin imaterialitatea livrabilelor, cu mare dificultate se finanțează investiții în drepturi de utilizare sau de drepturi de proprietate, pentru că desigur sunt intangibile. Nu le poți vedea, nu poți să pui un număr de inventariere, pe cale de consecință sunt o investiție greșită. Am avut un noroc absolut unic, când, în 2009, ne-a fost aprobată o investiție care în cea mai mare parte a fost în software, iar acest lucru ne-a ajutat să ne îmbunătățim performanța și am putut să ne dezvoltăm portofoliul de servicii. A fost o nișă de oportunitate, un noroc chior de care am profitat, după care nișa s-a închis. Băncile nu finanțează, iar pentru o firmă de dimensiunea noastră, mersul pe bursă este imposibil, ca să nu mai spun că, dacă cumva cineva ar lua în considerare listarea pe bursă a unei asemenea firme, probabil că nu ar supraviețui nici primei zile de tranzacționare. Alternativele de finanțare sunt extrem de reduse și țin de buzunarul întreprinzătorului. Surprinzător sau nu, la noi intamplarea a făcut că buzunarul e mult prea stramt.

V-ar ajuta existența unei bănci cu capital românesc?

Ar fi trebuit să existe o bancă puternică cu capital românesc. Cred că acest lucru s-a intenționat cu CEC Bank, dar nu a ieșit. În timp ce în alte țări din Uniunea Europeană este permis ca statul să preia bănci cu dificultăți majore, aici nu a fost voie să mărim capitalul CEC Bank. Judecata cu unități de măsură diferențiate persistă, iar noi suntem în continuare în zona aceea colonială în care îți sunt permise o sumă de lucruri neimportante cum ar fi alinierea oarbă la reglementări, dar nu orice dezvoltare în interes propriu pentru că se crează enormul risc al debalansării spațiului competitiv. Ar trebui să existe o bancă care să poată avea în misiunea ei identificarea și creșterea anumitor zone de business din industriisau din nișe de piață unde chiar există potențial. Pe de altă parte, cred că dificultatea pentru o astfel de construcție, stă în însuși faptul că noi suntem acum într-o zonă economică difuză. Suntem în „marea familie europeană”, unde trebuie să respectăm niște reguli, familie din care suntem excluși atunci când am avea ocazia să manuiim furculița și cuțitul pentru că n-avem „manere”, necompensat de lipsa de igienă și de importantul risc infracțional care ni se atribuie cu dărnicie - poate sunt prea sensibil la revenirea din concediul în „westernEU”. Chiar am văzut acest lucru – copiii unor prieteni romani veniți din America, care, din primul hotel în care au stat, în Sibiu, au postat pe Facebook: „uraaa, camera are baie și televizor!”. Acești oameni au venit din America convingși că aici vor avea baia în curtea hotelului și televizor în blocul vecin. Aceasta este presa, pe care mulți o fac din interes economic, iar administrația noastră pare să nu o combată în niciun fel, deși sunt conștienți că există presă negativă la adresa țării.

Aveți o propunere pentru autorități, spre exemplu direct pentru primul ministru, cu privire la companiile cu capital românesc?

După ultimii patru ani – din poziția mea, unde văd realități microeconomice mi se pare că, în momentul de față, orice formă de măsură care să încurajeze creșterea reală a economiei este binevenită. Ca asta să se întâmple, firmelor trebuie să li se facă viața suportabilă.

Adică ar trebui să pot ca, la sfârșitul anului, din realizările acelui an să mi se recunoască investițiile pe care le-am făcut. De pildă, investițiile scumpe în specializarea oamenilor – și noi urmărim o specializare foarte adâncă la oamenii noștri, care chiar sunt recunoscuți în afara țării pentru expertizare privind procesare financiară. Dacă imi certific un produs în afară, înseamnă că am oameni pregătiți care l-au proiectat și implementat, și că s-a lucrat foarte mult să pregătesc acel produs pentru a fi conform cu standardele internaționale. Dacă firma a făcut toate aceste lucruri, înseamnă că a făcut o investiție, nu o cheltuială, și trebuie să mi se permită să figurez la investiții. Dacă încerc să imi creez o piață în afară – iar noi asta am făcut ultimii ani –, aceasta este pentru mine o investiție, nu turism de afaceri.

Firma trebuie să își poată regăsi și aceste asset-uri, din păcate atât de intangibile, ca o valoare pe care a adăugat-o. Trebuie să fie recunoscute în primul rând asset-urile care sunt intangibile și care sunt poate mai valoroase decât cele care au o poziție imobiliar solidă în contabilitate.

În al doilea rând, statul ar trebui să ajute la ieșirea companiilor în afară și să acorde asistență. Dacă suntem simpatizați la consulatele economice (așa cum am avut norocul să ni se întâmple până acum) ori nu, este mai puțin important; important este să primim un suport activ. Avem nevoie de informații structurate despre piețe: de la practică în anumite industrii – industria financiară ne interesează – până la o descriere a industriei locale, dincolo de ceea ce găsești în presă. Cred că reprezentanții economici înțeleg cel mai bine ce se întâmplă în țara în care activează și ar trebui să poată furniza informații obiective și conjuncturale asupra oricărei industrii de interes. Aceste informații ar trebui să ajungă la cei care sunt interesați să penetreze acea piață, însă, din păcate, noi nu beneficiem instituționalizat de ele.

Statul ar putea să facă foarte multe alte lucruri! Ar putea să se preocupe de calitatea învățământului superior, care este de nerecunoscut – desigur mă raportează la vremea în care am fost tânăr. Ar trebui să se preocupe de bunăstarea absolvenților de facultate.

Am cumpărat un studiu despre outsourcing, pe patru țări, și am constatat ceva revoltător, apropo de educație: acesta arată că România și Bulgaria, cele mai mari țări dintre cele patru participante la studiu, au cele mai multe resurse și cele mai bune oportunități de a acoperi cererea de lohn intelectual. Prin comparație, Croația și Slovenia dispun de resurse mai puține, dar are expertiza cea mai adâncă și cea mai bună cunoaștere a limbii engleze. Eu imi aduc aminte că am fost la Zagreb, acum 6-7 ani, și am avut dificultăți să mă înțeleg în engleza vorbită cu angajații hotelului Intercontinental, expresivitatea semnelor și a mimicii engleze fiind-mi de mult mai mare ajutor. La magazinele de pe aeroport m-am înțeles perfect, dar folosindu-mi arătătorul ca să indic ce voiam ce voiam să cumpăr de pe raft. În crașmele din centrul orașului, la fel – te înțelegeai perfect prin semne.

Am citit apoi în anexă că sursele studiului au fost interviuri prin care subiecții se autoevaluau. Probabil croații au spus despre ei că sunt foarte buni la limba engleză, în timp ce românii or fi zis: „credem că știm limba engleză”, și așa li s-a dus faima. Sic transit gloria mundi. Noi nu

intreprindem aproape nimic pentru a potența calificarea reală a profesioniștilor din această industrie. Ceilalți știu s-o facă mult mai bine.

Destinația concediului trebuie că-i de vină pentru ideile astea.

Allevo realizes value of open source

Finance On Windows, septembrie 2012 – de Karen McCandless

Romanian software vendor and SWIFT partner Allevo held its first user event and 'unconference' in Bucharest, Romania on 24 May 2012 – called FINkers United.

Users and customers from the financial industry, as well as legal, technical and business experts got together to talk about and share opinions on Allevo's initiative to develop an open source application for financial transactions processing and to create a community around it.

Attendees include Kosta Peric, head of innovation and co-founder of Innotribe, SWIFT; Petru Rares, president, Romanian Banking Institute; Radu Ghetea, President CEC Bank; and Rodica Tuchila, Director ARB (Romanian Banking Association).

Delegates described the event as being "innovative", "unique", "visionary", "revealing" and "challenging".

Peric had previously written an article for Forbes about the value of Allevo's decision to open source its core business.

Allevo has made the source code for its core product available to anyone to use and adapt – its qPayIntegrator product has now becomes FinTP, an open source version.

For more on the event, including videos, photos and blog posts, visit the FINkers United Facebook page.

Innovation in payments

Finance On Windows, septembrie 2012

SYNOPSIS

Secure, timely, reliable, low-cost payment processing and settlement no longer provide a differentiating advantage for a financial institution; it is a baseline expectation and the commodity element of transaction processing. Today, in order for financial institutions to stand out from the competition, they need to support innovative payments channels to meet and exceed customer expectations. *Finance on Windows* finds out how cutting-edge solutions from Microsoft partners are enabling banks to stay one step ahead.

Microsoft spokesperson: *Colin Kerr, Industry Solutions Manager, Worldwide Financial Services*

INTERVIEW QUESTIONS

How is the payments landscape continuing to evolve? Payments and securities processing is the earliest form of software development in most financial institutions. The evolution in rules and regulations has very often been built upon these developments, with patchwork as result.

The payments arena, i.e. the processing of payments, in itself has reached a high level of maturity and operational software should no longer be a differentiator. Payments have become a commodity in the financial industry and so should the systems which process the corresponding transactions. In our company's view, the banks have two alternatives to the current bespoke solutions: either outsource the process or adopt widely available and cheap payment solution. The latter can be either an open source application or a commodity service. On the beneficiaries' side, the banks have to follow a deeper level of intermediation, empowering the mobility of individuals, with context aware financial services or the companies with single view to manage their financial exposure, resources and working capital. Banks should cooperate with communication providers (such as Telcos), software vendors (such as Microsoft, and at the low end with companies like ours) or internet giants (such as Google, Amazon, Facebook etc) to improve the financial inclusion of the poorer or less educated people by providing them simple, secure and affordable banking tools & devices.

What opportunities do these payments developments provide to financial institutions?

The tighter and more demanding regulatory pressure, combined with the technological shift we are contemporary with, lead both the global trading demand and buy side to refine their financial operations requirements for local compliance, for flexibly configurable financial packages, for better mapped financial footprint with the trade distribution chain, for unified financial transactions formatting and for better end to end financial interoperability. All these are in fact business opportunities for the financial firms to replace the traditional sources of revenue (such as payments processing) with more sophisticated mix of products as lending, FX, trade financing, securities trading etc, offering their customers an efficient service better correlated to their business model and needs. This is also a fertile opportunity for software vendors to help both the financial institutions and their customers to deploy the proper solution for competitive differentiation, while capitalizing on the benefit of using standard basic instruments.

How does technology from Microsoft and its partners help financial institutions to embrace innovative payments channels? Beyond the outstanding announcement on the NFC wallet,

which, in cooperation with Orange, will avoid keeping information on device specialized chips, Microsoft provides a wealth of products enabling developers to timely deliver new solutions.

Allevo has developed the **Remit solution** based on MSFT technology, providing the user with a comprehensive set of tools which allow remote connectivity to services of banks and integration with the value transfer solutions provided by some of the mobile operators (such as the new M-PESA or MTN Mobile).

An interesting opportunity is to combine Allevo's open source application for processing financial transactions (**FinTP**) with MSFT cloud, which can result into a powerful commodity solution for handling financial institutions and corporations' treasury or financial departments or operations.

What are the benefits of your solution? How does it allow banks to differentiate themselves?

FinTP in itself is the **open source fully featured version** (i.e. there is no enterprise or other sort of commercial mechanism to deliver the complete solution) of Allevo's practice proven qPayIntegrator. This isn't a technical or operational innovation in itself; notwithstanding, given **nil cost of the initial FinTP licenses**, the application can be the building block of an end to end consistent payment architecture, used by financial or trading group or group of companies as a **platform for developing business services or packages** aimed for their customers. This is a promise for effective and rapidly deployable financial solution at individual or group of companies level. The subsequent advantage is that it will consecrate the interoperability between the users in the group, based on the use of de facto standard components.

What do you believe is going to be the next big thing in payments?

The next deep transformation in the financial transactions processing (payments included) will be the **semantic standardization**. This additional step will allow the players of this market to commoditize furthermore their operations, leaving them to compete on how effective they conceive their products or services and how well they are distributing those. **FinTP**, as it is designed today, **can become** - free of cost as it is - **an instrumental part to achieving the semantic level interoperability**.

Please provide case studies and/or whitepapers to support your answers.

FinTP use case

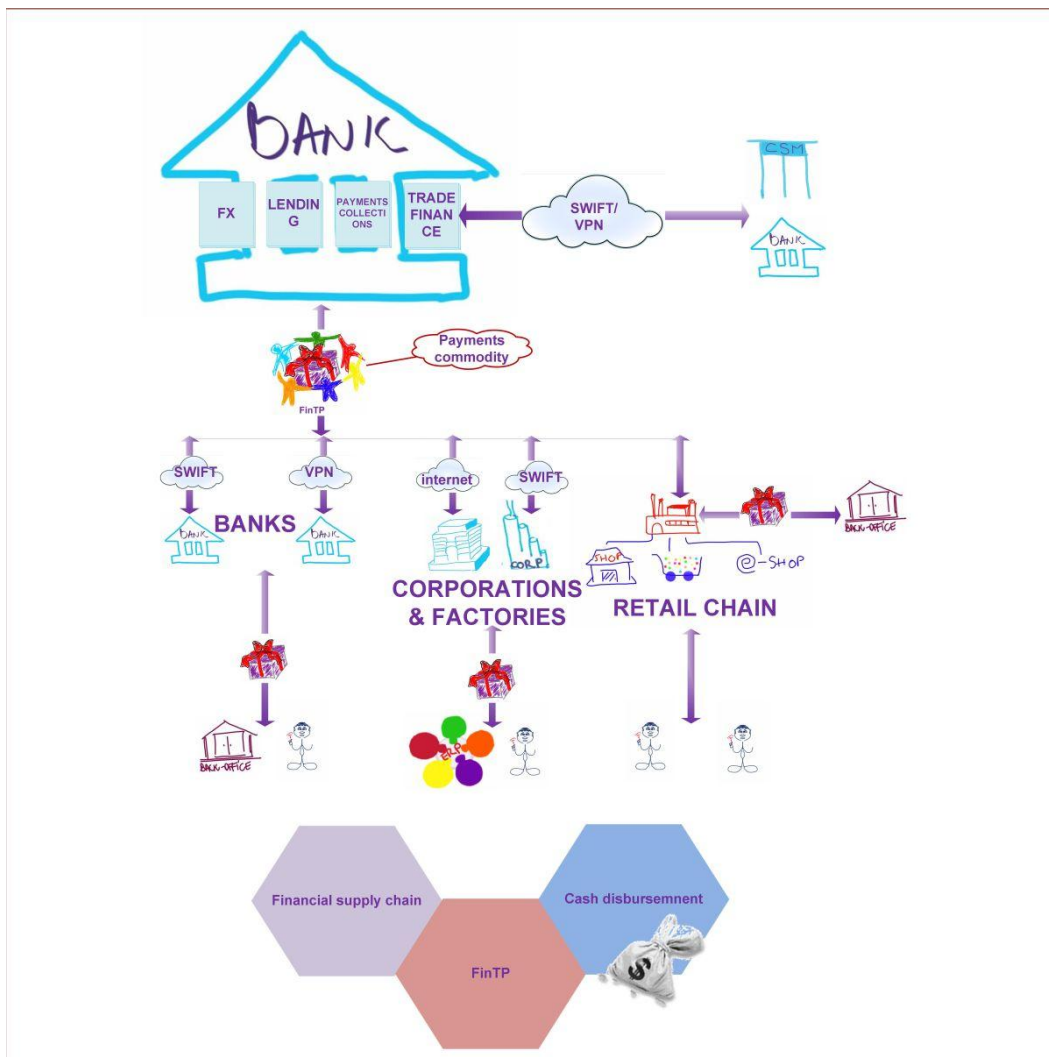
Regional banks have the choice of rethinking and improving their community's business architecture, in an era of strong penetration of the so-called new banks and traditionally non-financial business in the money supply chain.

The alternatives are, apart from continuing on the existing IT policy, to outsource the processing of the financial transactions in its entirety or only parts of it (thus delegating the operations security to cloud or SaaS providers), or to search for initial and recurring costs lowering or exclusion – which in fact leads to an open source based IT architecture.

In the form of FinTP, Allevo provides building blocks enabling banks to enhance the financial service intermediation and improve the customer business experience, while preserving the operations efficiency.

The naive drawing (see below figure) depicts the bank's:

1. back-office systems – implementing the core products and services a bank provides to its customers (FX, Lending, Payments, T/F, custody etc.)
2. correspondent business and infrastructures a bank connects to for settling its payments, for example
3. customers or local financial institutions engaged in distributing their products and services
4. at the lowest level, the individuals who benefit from the service, either directly or intermediated by partnering financial institutions or corporations, including retail chains
5. connectivity channels that can be either SWIFTNet, or VPN connections over internet or bank's proprietary private network



6. given the application native functional scalability, FinTP is by design fitted to deal with:
1. B2B environment type; FinTP performs transactions routing and processing between the before depicted institutions, thus achieving cross industry interoperability. Additionally, FinTP helps business customers to consolidate their financial or treasury operations. Similarly, it helps the retail chains to reconcile and settle the available stock with the registered sales.
 2. B2C environment type; FinTP goes further down to the individuals who can interact in a branch directly or remotely using their computers, tablets, smart phones. FinTP provides these individuals a rich personal financial portfolio management, enabling them to operate on their bank account, do shopping, access their assets etc.

To exemplify how FinTP positions in the financial supply chain and money disbursement, two scenarios are further on detailed:

a. SEPA Readiness for banking institutions and for their customers

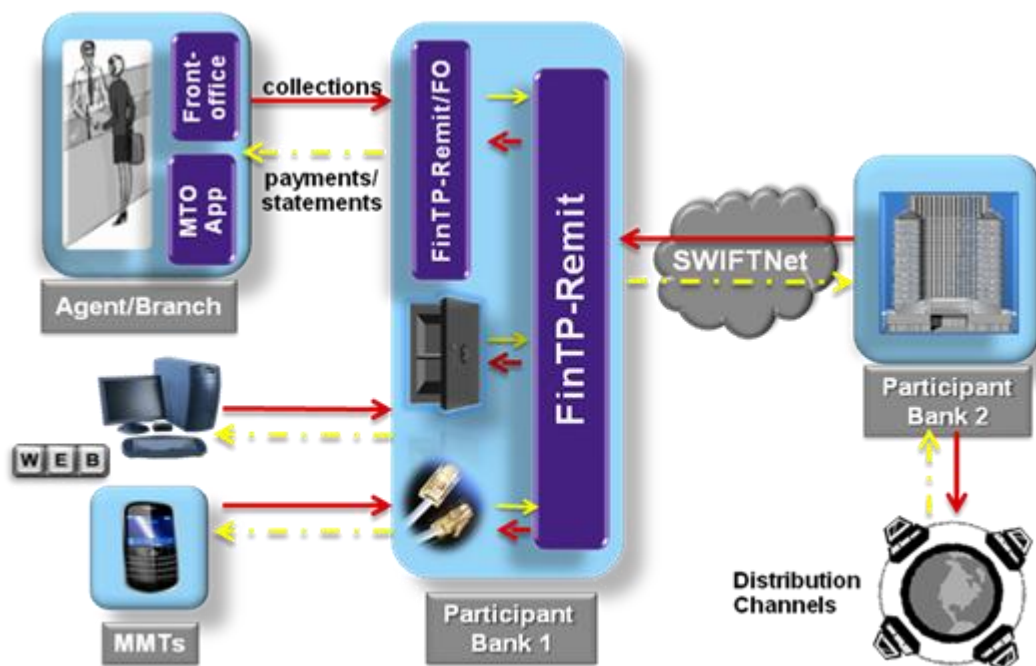
SEPA is one of the most ambitious cross border financial fusion projects, aiming to ensure similar business interoperability in different countries for people, business and financial institutions.

By beginning of 2014, banks in EURO zone should be ready to process instructions in ISO20022 format, having in mind that the project is live from 2008, the bank's readiness should not be an issue. However, in May 2012 the **adoption rate** was only **27%**, which suggests that the banks are not that ready and still face a significant journey ahead. FinTP can be an efficient solution for rapidly achieving compliance with the provisions of EPC.

A real sensitive aspect of this project is the **readiness of the customers of the banks**. Are your customers ready to send the instructions in the right format? Are you ready to accept this type of data? Are you able to extend solutions to help your customers to better prepare for SCT and SDD? This type of questions finds their answers with FinTP for Corporations.

b. Remittances beyond cross border payments

Remittances business is mainly perceived as money transferred by migrants. The FinTP solution fully provides this service using **SWIFTRemit architecture and message set**, as shown below.



Beyond that, Remittances can also be regarded in a more general way, as the service that either transfers to individuals their one-time only or recurring earnings (like wages, pensions, subsidies etc.) or takes instructions from an individual to pay her/his debts or utilities (trade, taxes, monthly bills etc.). This latter approach can bring to the banks the strong advantage of consolidating their position in a market in which today MTOs (Money Transfer Operators) make the rules, while strengthening their relationship with individuals.

It is even possible to extend the banks cooperation with the new entrants in the payment space, i.e. with Telco, Google & beyond them, space perceived as highly competitive.

Allevo despre... Finantarea cercetarii**Piata Financiara, octombrie 2012**

Pledez cu tarie pentru o reglementare a carei constructie sa aibe in vedere numai ca cel mai important lucru este realizarea proiectului, chiar daca poate iteratiile pot conduce la variante diferite de scopul initial definit, pledez pentru maxima flexibilitate contractuala care sa ajute la incheierea cu succes a proiectului.

Sa cercetam... ne-am gandit cand am vazut ca este generos finantata cercetarea. Avand proiectul FinTP deja in etapa avansata de executie, ne-am gandit ca ar putea fi un bun argument pentru a ne califica pentru finantare. Nenorocirea este ca nu ne-am gandit bine, si am descoperit asta abia dupa vreo 3 saptamani de lucru pentru a intelege constructia schemei de finantare. Ar fi dificil de facut sumarul regulamentului care este aplicat finantarii cercetarii, asa cum l-am p(e)r(i)ceput noi, dar principial cred ca fundamental este gresit. Nu coerenta conceptuala a proiectului sau modul cum este acesta evaluat este problema, ci modalitatea formala (ca sa nu spun birocratica) prin care urmeaza sa se deruleze. Derularea formala aproape se substituie temei cercetarii. Motivatia este simplu si in acelasi timp revoltator de inteles: finantatorul nu are incredere in executant. Chiar mai mult, executantul este aproape sigur fie un calpuzan de profesie, fie inrait in neglijenta cu care nu se conformeaza regulamentului. Constructia pe o baza negativa afecteaza baza contractuala, forma de derulare, demnitatea executantului, caruia-i transfera integral riscul proiectului.

Pledez cu tarie pentru o reglementare a carei constructie sa aibe in vedere numai ca cel mai important lucru este realizarea proiectului, chiar daca poate iteratiile pot conduce la variante diferite de scopul initial definit, pledez pentru maxima flexibilitate contractuala care sa ajute la incheierea cu succes a proiectului. Desigur bostanaria nu trebuie lasata fara paza. Atata doar ca paznicii, care nu sunt militieni, trebuie sa aiba calificarea culturala sa supravegheze si sa controleze proiectul, sa fie dedicati si masurati pentru exercitarea acestui rol pe care trebuie sa-l exercite continuu pe durata proiectului. Furtul in orice forma, materiala sau intelectuala, trebuie depistat, oprit si pedepsit aspru. Acestea trebuie fie prevederi contractuale clare, nicidecum primordiale, pentru ca ele reglementeaza cum sunt tratate exceptiile.

Allevo s-a confruntat cu toate aceste neajunsuri odata cu lansarea proiectului FinTP, care consta in crearea unei aplicatii pentru procesarea tranzactiilor financiare, distribuita liber sub licenta GNU GPL; prima de acest gen.

Continui sa ma gandesc ca proiectul FinTP, care inca din etapa anterioara lansarii sale publice s-a bucurat de atentia unei industrii cunoscute prin conduita foarte pragmatica si extrem de prudentiala - cum este cea financiar bancara, ar putea candida cu succes pentru finantarea din fonduri de cercetare. Prin atentie inteleg ca dupa ce ne-a fost evaluata ideea in 2011 – la Sibos in Toronto sau la SOFE, in acest an reprezentanti ai Allevo au fost invitati sa prezinte in conferinta la Viena sau Belfast proiectul lansat public in mai, acest an. Sau ca am fost sprijiniti sa realizam un format interactiv pentru lansarea publica, astfel incat sa culegem prima reactie, din cat mai diverse surse profesionale.

In egala masura suntem in continuare pe radarul interesului jucatorilor din piata financiar bancara, fiind invitati sa ne prezentam ideile in sesiunea de inovare a Forumului Bancar

planificat in saptamana a 41-a in Bucuresti, si in cadrul Innotribe la conferinta Sibos din acest an de la Osaka.

Aceasta din urma sesiune dezvolta recursiv tema FinTP, pentru ca, fara sa fie explicit anuntat, diseca, intr-o companie care ne onoreaza ca echipa si panelist Allevo, atat pentru modelul de distributie deschisa a aplicatiilor critice de procesarea tranzactiilor financiare cat si pentru remodelarea afacerii firmei pentru a nu limita orizontul de creativitate si dezvoltare. Acestei sesiuni organizate de 'tribul' de inovare format de Swift, i se adauga sesiunea pe care am fost sprijiniti s-o organizam, atat de institutii si personalitati din Romania, cat si din tari cu o traditie si o dezvoltare importanta a sectorului bancar, pentru dezbaterea temei agilitatii incluziunii financiare.

Inca ma mai gandesc ca poate, alinierea finantatorilor la procesul de realizare propriu-zisa a proiectelor trebuie sa nu fie afectata de frica de posibile fraude, ca finantatorul trebuie sa aibe competenta, autoritatea si moralitatea de a supraveghea, controla, si flexibilitatea si obiectivitatea de a decide ce este bine pentru interesul proiectului in sine si al apararii integritatii activelor riscate in proiect.

Sorin Guiman, Director General Allevo

Allevo despre... Inca o prezenta de succes la Sibos

Piata Financiara, noiembrie 2012

Sibos este, pentru industria financiar-bancara, unul dintre evenimentele cele mai importante ale anului, la nivel mondial, daca nu chiar cel mai important. Plimbat pe toate continentele mapamondului, anul acesta, Sibos a avut ca gazda orasul Osaka, Japonia.

Drum lung de strabatut pana in Tara Soarelui Rasare, insa Allevo si-a pastrat traditia de a participa ca expozant la Sibos, an de an, alaturi de jucatori de elita ai industriei, atat banci, cat si companii dezvoltatoare de software.

Mai mult de atat, la fel ca anii trecuti, Allevo a organizat si propria sesiune. Cu personalitati de seama in panel, recunoscute la nivel regional sau global (doi panelisti si un moderator din Romania, cate un speaker din Japonia, Rusia si Portugalia –componenta detaliata se poate

vedea pe site-ul Allevo), sesiunea a avut ca teme agilitatea si incluziunea financiara, teme deosebit de prezente in preocuparile actuale ale industriei financiar-bancare. Agilitatea – ca disponibilitate de aliniere la noile tehnologii si capacitate a institutiilor financiare de redesign al ofertei de produse si servicii pentru a raspunde ceritelor clientilor, aflati in permanenta schimbare si mult mai deschisi in a testa si adopta orice forma tehnologica care li se potriveste (fie ca au nevoie, fie ca pur simplu le place). Incluziunea financiara – ca preocupare de creare a noi canale de distributie (de interactiune le-am putea spune) destinate in mod special persoanelor al caror acces la serviciile financiare actuale este limitat, dificil sau inexistent din varii motive. Acele persoane pe care lumea financiara le numeste “unbanked” si al caror numar un studiu McKinsey din 2009 il ridica la jumatate din populatia adulta a lumii.

Ideea principala reiesita in urma acestei discutii a fost ca back-office-ul in sine nu prezinta niciun interes pentru clientii institutiilor financiare, parand astfel mai mult decat natural si logic ca la acest nivel sa se realizeze un oarecare grad de standardizare. Implementarea de solutii software cu distributie deschisa, propusa de altfel si de Allevo, combinata cu colaborarea in vederea rezolvarii rapide a problemelor comune, ar permite focalizarea resurselor catre crearea de noi forme de interactiune cu clientii si dezvoltarea de noi servicii bancare pentru acestia, directii care chiar aduc beneficii vizibile atat institutiei financiare, cat si clientilor acestora.

In afara de temele noi de discutie abordate in sesiunea proprie, cei familiari cu prezenta Allevo la Sibos, ar putea spune: nimic nou. Insa s-ar insela.

Anul acesta, ca urmare a implicarii Allevo in dezvoltarea primei solutii de procesare a tranzactiilor financiare, disponibila in varianta de distributie open source – proiectul FinTP – Allevo a fost invitata de catre Innotribe, departamentul pentru inovare din cadrul Swift, sa participe, alaturi de doi specialisti din Belgia si unul din Statele Unite, in panelul uneia dintre sesiunile lor, numita Hiper-Economii si sa vorbeasca participantilor despre proiectul FinTP in contextul unor miscari tectonice majore la nivel cultural, traduse in nasterea unor economii bazate pe organizatii hiper-conectate, partajare de date peer-to-peer, cat si pe indivizi care actionand cu autenticitatea sinelui, conduc inspre o noua practica de creare a valorii.

La fel ca in cazul evenimentului de lansare a proiectului, prima editie a FINkers United (nume dat comunitatii create in jurul platformei), ideea a creat un interes deosebit in randul participantilor la sesiune. Jennifer Sertl, recunoscuta autoare si speaker international, presedinte si fondatoare a Agility3R, a numit Allevo un exemplu calauzitor si brav in open software. Michel Bauwens, fondator Peer2Peer Foundation si speaker in cadrul aceleiasi sesiuni, a incadrat initiativa Allevo in categoria comunitatilor globale, orientate spre beneficiu, nu spre profit. Mai mult de atat, Chris Skinner, analist de piata financiara si autorul blogului Financial Services Club, care de altfel a fost votat la Sibos ca cel mai bun blog pe teme financiar-bancare, a mentionat ideea Allevo ca fiind un model economic de viitor.

Participarea la aceasta sesiune si reactiile pozitive starnite in randul celor prezenti, atat in timpul prezentarii cat si in cele 60 de minute de workshop ce au urmat, reprezinta o incurajare pentru Allevo in a continua pe aceasta cale inovatoare si a sprijini cu toate resursele disponibile reusita proiectului FinTP. Si nu uitati, puteti fi parte activa in succesul FinTP.

In sesiunea de inchidere a Sibos, Prof. Muhhamad Yunus, Presedinte al Yunus Centre si fondator al Grameen Bank a spus: „20 de ani mai tarziu, tot ce credeti ca s-ar putea intampla,

se va intampla in mod sigur. Si acest lucru este valabil si in banking. Peste 20 de ani, nu veti mai recunoaste sistemul bancar.” Poate FinTP este un pas in directia acestor schimbari care sa faca sistemul bancar mai agil si mai orientat catre clientii sai.

Ioana Moldovan, Social Media Marketing Manager Allevo, www.allevo.ro

Allevo despre... Proiectul open-source - FinTP - la Sibos

Piata Financiara, decembrie 2012

Sibos este unul dintre cele mai importante evenimente ale anului pentru industria financiar-bancara, la nivel global, atragand participarea jucatorilor de elita din institutii financiare, infrastructuri de piata, corporatii multinationale si furnizori de software dedicat, cu scopul de a contura impreuna viitorul industriei financiare.

Facilitat si organizat de catre SWIFT, Sibos este mai mult decat un spatiu expozitional pentru institutii financiar-bancare si furnizori de software, este un amalgam de conferinte, seminarii si forumuri unde reprezentatii institutiilor care activeaza in acest segment pot colabora in vederea unor actiuni colective in domeniul platilor, managementului lichiditatilor, titlurilor de stat si comertului in general. Anul acesta la Osaka, organizatorii au anuntat inregistrarea a 6.200 participanti din intreaga lume, consolidandu-si in continuare reputatia de a acoperi intreaga industrie de servicii financiare.

Acesta este mediul in care Allevo a ales sa participe pentru a cincea oara ca expozant pentru a-si prezenta cel mai recent proiect al sau, FinTP, care consta in dezvoltarea primei solutii de procesare a tranzactiilor financiare disponibila in varianta de distributie open source. Specializat in dezvoltarea si furnizarea de solutii pentru managementul si procesarea tranzactiilor financiare in timp real, Allevo are o experienta dovedita de 7 ani de cand produsele sale servesc institutiilor financiare pentru a-si automatiza, structura si centraliza fluxurile de plati si pentru a-si asigura interoperabilitatea prin alinierea la standardele locale si internationale ale pietei.

Pornind de la aceste premise, Allevo a constatat ca zona platilor a atins un nivel inalt de maturitate, platile transformandu-se practic la nivel de back-office bancar intr-o „utilitate”, o necesitate comun utilizata. Astfel, software-ul operational nu ar mai trebui sa fie un factor de diferentiere competitiva intre banci, ci acestea ar trebui sa concureze la nivel de servicii oferite clientilor, sa imbunatateasca si sa eficientizeze experienta acestora. De aceea, Allevo a venit cu ideea de a publica aplicatia sa de procesare a tranzactiilor financiare in mediul open source (denumita comercial FinTP) si, simultan, de a crea o comunitate in jurul acesteia (FINkers United). In viziunea Allevo, o aplicatie open-source reprezinta de fapt acceptarea faptului ca zona de procesare a platilor se potriveste unui nivel mai adanc de standardizare. FinTP este o platforma de procesare a tranzactiilor financiare, o alternativa eficienta din punct de vedere financiar pentru sistemele de plati proprietare, putand fi accesata via internet de catre orice institutie financiar-bancara din lume.

Aceasta initiativa a fost prezentata la Sibos in cadrul a 2 sesiuni:

- Agile Financial Inclusion, initiata de Allevo si avand ca tema principala agilitatea, in sensul de aliniere a institutiilor financiare la noile tehnologii si de a raspunde prompt nevoilor clientilor care se afla in permanenta schimbare si care adopta la nivel global unelte tehnologice noi (plati mobile, utilizarea retelelor sociale, conectarea la telefonul mobil a unui micro-POS, etc.) si
- Hyper-Economies, initiata de divizia de inovare a SWIFT, unde Allevo a fost invitat sa vobeasca despre proiectul FinTP in contextul noii economii care se contureaza pe baza partajarii de date si a hiper-conectarii organizatiilor si indivizilor.

Reactiile participantilor la aceste sesiuni au fost incurajatoare pentru proiectul Allevo, care a fost caracterizat ca fiind extrem de indraznet, inovativ si de viitor. Implementarea solutiei software cu distributie deschisa, propusa de Allevo, combinata cu colaborarea in vederea rezolvarii rapide a problemelor comune a starnit interesul nu doar in cadrul acestor sesiuni, ci si in randurile celor care au solicitat intalniri la standul nostru pentru a intra in detaliile proiectului. Atfel, Allevo a deschis discutii cu dezvoltatori software de prestigiu interesati sa faca parte din comunitate, sau chiar mai mult, sa o modereze, cu institutii financiare de pe alte continente, precum si cu companii care vad in FinTP o oportunitate de a dezvolta pe platforma de procesare a platilor noi module de business dedicate pietei financiar-bancare.

Desigur, am avut parte si de opinii critice privind posibila adoptare a unei astfel de solutii open-source. Intrebarile si indoielile acestora au fost preluate de Allevo in vederea rafinarii proiectului si adaptarii lui la cerintele membrilor comunitatii, caci tocmai aceasta este esenta unui proiect open-source – colaborarea, contribuirea in interesul comunitatii si partajarea ideilor/resurselor.

Alaturi de aceste doua sesiunile, audierea altor conferinte si seminarii care au avut ca teme incluziunea financiara (adresarea clientilor ne-bancarizati, social business), platforme pentru partajarea datelor, plati mobile, si altele in aceasta directie, ne-au dat certitudinea ca publicarea platformei software Allevo in distributie deschisa se aliniaza la tendintele pietei, iar incurajarile primite reprezinta confirmarea de a continua pe aceasta cale inovatoare si de a atrage in comunitatea FINkers United persoane si institutii din cele mai variate domenii de activitate. Aceasta va permite integrarea unor perspective diferite asupra utilizarii unui astfel de instrument si va conduce la realizarea unei mai bune adaptari la profilulsi nevoile diferitilor utilizatori.

Allevo urmeaza sa organizeze evenimente de promovare a produsului FinTP si a comunitatii FINkers United si pe plan local unde speram sa dam nastere la aceleasi reactii incurajatoare si dorinte de implicare!

Alina Enache, Account Manager Allevo, www.allevo.ro

Schimbarea culturii organiza]ionale... printr-un maraton de programare

Piata Financiara, ianuarie 2013

2013 este anul in care FinTP va fi publicat in spatiul deschis si va deveni disponibil comunitatii financiar-bancare internationale. Datorita faptului ca modul de distributie este mai putin intalnit in cazul aplicatiilor destinate acestei industrii, provocarea cu care ne confruntam acum este aceea de a arata ca am ales un model viabil, care este in favoarea clientilor nostri actuali si potentiali.

Asadar, am decis sa abordam o metoda care pune totul in mainile utilizatorilor: un hackathon. Este vorba despre un eveniment in cadrul caruia dorim sa strangem dezvoltatori din banci si de pe bancile facultatii de Automatica si Calculatoare din Bucuresti care sa colaboreze in echipe pentru rezolvarea unor teme date. Pe clientii nostri ii cooptam pentru a putea obtine o parere directa de la persoane care deja lucreaza zi de zi cu un produs similar si a caror opinie este esentiala pentru noi. Studentii programatori sunt meniti sa ofere o parere generala asupra uzabilitatii codului si a documentatiei aferente; ca exercitiu, daca ei reusesc sa construiasca ceva peste FinTP, atunci aceasta inseamna pentru noi ca suntem pe calea cea buna.

Rezultatele acestui experiment vor fi prezentate in zilele imediat urmatoare evenimentului in cadrul unei intalniri cu grupul de utilizatori ai aplicatiei noastre si vor fi apoi impartasite si pe blogul nostru.



Cum am ajuns la ideea unui maraton de programare? FinTP este un produs care va trai si va inflori prin comunitatea care deja a inceput sa se inchege in jurul sau. Faptul ca punem la dispozitia oricui codul si documentatia completa a FinTP inseamna ca acestea trebuie sa fie pe masura asteptarilor celor mai buni dezvoltatori. Acesta a fost un prim criteriu de care am tinut cont in constructia FinTP si este unul din motivele pentru care am ales un tip de exercitiu destinat in primul rand programatorilor. Al doilea este colaborarea. Principiul care sta la baza comunitatii FINkers United care sustine FinTP este colaborarea, unirea fortelor pentru generarea, rafinarea si implementarea ideilor. Singurul neajus este ca pentru a face o industrie traditional prudenta si axata pe competitie la toate nivelurile sa colaboreze acolo unde de fapt nu concureaza, de exemplu la nivel de back-office, este necesar sa se schimbe cultura organizationala in sensul adoptarii „colaborarii” ca element principal ale setului de valori ale institutiei.

FinTP Hackathon este un eveniment in care **dezvoltatorii vor colabora intensiv** pentru a veni cu idei si solutii cat mai inedite pentru anumite zone ale FinTP. Recompensa pentru ei, in afara de premiile (inca surpriza) alese, este ca ideile lor vor fi implementate, iar pentru noi este ca vom avea certitudinea ca FinTP este ceea ce ne-am propus noi sa fie si o dovada ca acest model colaborativ functioneaza si este benefic tuturor partilor implicate.

Pentru pregatirea publicarii surselor FinTP, Allevo a fost nevoita sa parcurga o serie de schimbari induse de necesitatea de a crea un model de business sustenabil. Nu este vorba numai de schimbari legate de modul de licentiere si de distributie al produsului, ci si de restructurarea proceselor interne ale companiei si de reformarea atat ideologica, cat si profesionala a personalului cheie. Este pentru prima data in istoria companiei cand ne-am confruntat cu o transformare de asemenea anvergura si intr-un interval timp atat de scurt. Pentru a asigura succesul FinTP, comunitatea FINkers United trebuie sa fie activa, capabila sa sustina si sa dezvolte produsul. Principiile care stau la baza acestei comunitati – in principal colaborare, echitate, siguranta, transparenta, eficienta - trebuie sa se regaseasca in fiecare parte a acestei comunitati. Allevo va fi un element cheie al FINkers United si atunci este necesar ca fiecare membru al echipei sa inteleaga si sa adopte acest set de valori atat la nivel personal, cat si la nivel procedural. Ne-am dat seama ca numai prin aceasta schimbare a culturii organizationale este posibil sa devenim un colaborator pe masura asteptarilor clientilor si partenerilor nostri in cadrul FINkers United. Una dintre actiunile intreprinse de un numar important de membri ai echipei noastre a fost sa adere la initiativa internationala Corporate Rebels United, care coaguleaza persoane cu cele mai diferite profiluri de expertiza profesionala, care impartasesc aceeasi dorinta de a contribui cu idei de aliniere coerenta a actualelor practici si structuri de afaceri la provocarile mileniului III si ale societatii bazate pe procesarea informatiilor partajate. Credem ca este o buna idee sa regasiti pe google sau pe facebook comunitatea, in masura in care impartasiti ideile sa va inscrieti, si eventual impreuna sa initiem versiunea RO a acesteia.

Hackathon-ul de care am amintit este primul eveniment de acest gen pe care il organizeaza Allevo si vine in sustinerea acestui ciclu de transformare pe care inca il parcurgem. Codul la vedere – transparenta. Poate fi vazut si testat de oricine – mai multa siguranta. Lucru in echipa pentru gasirea de solutii la probleme comune – colaborare si eficienta.

Daca sunteti interesati de participarea la acest eveniment ne puteti contacta pe canalul care va este cel mai la indemana – mail, twitter, facebook, linkedin, telefon. Toate informatiile sunt disponibile pe siteul nostru, www.allevo.ro.

Ioana Guiman, Product Manager Allevo

Allevo despre... Corporate Rebels

Piata Financiara, martie 2013

Prima oara cand am auzit termenul „Corporate Rebels” eram „Wow! Mi se pare un concept foarte tare”. Dar doar atat puteam spune atunci, pentru ca la momentul respectiv chiar nu stiam exact cu ce se mananca. Logic, pentru ca era ceva ce imi suna prea bine, am inceput sa ma documentez.

Si pe masura ce citeam mai mult, interesul meu crestea exponential. Ca orice revolutionari care se respecta, Corporate Rebels (ca nu prea imi vine sa le spun rebeli corporatisti) au si o platforma, un set de principii comune care ii definesc si care sa le arate celorlalti interesati pentru ce lupta. Si zau daca nu am simtit ca acelasi ADN este si in constructia mea. Ce e gresit in a spune ca iti iubesti organizatia din care faci parte si iti doresti ca aceasta sa triumfe? Dar in acelasi timp sa constientizezi ca ea parca nu mai tine pasul intr-o realitate de super-viteza, hyper-conectata si intr-o cultura organizationala nativ digitala ca cea a secolului 21. Si sa vrei mai mult, sa vrei schimbare. Si sa nu te opresti doar aici, ci sa incerci sa propagi o schimbare virala pozitiva incepand cu nucleul organizatiei si trecand prin toate tesaturile ei. Sa fii destul de curajos incat sa recuzi status quo-ul, sa indraznesti sa fii insemnat, sa incurajezi inovatia si de ce nu, sa reaprinzi pasiunea in organizatia ta. Sa fii tu insuti si sa-ti revedinci entuziasmul de a face ceva in ceea ce crezi, de a munci intr-o organizatie care sa-ti merite respectul.

Nu mi-au fost niciodata prea dragi modelele pur corporatiste, dar cumva, de-a lungul timpului, am ajuns sa fiu parte din cateva. Ce imi place in schimb la Allevo, este ca ma simt „altfel”. Simt ca am loc sa respir si sa creez, simt ca am dreptul sa propun schimbare, ca pot sa aduc ceva nou si nu va fi ignorat doar pentru ca nu s-a mai facut inainte. Fugindu-mi ochiul pe randurile de mai sus, lucrurile astea mi se par nici mai mult nici mai putin decat logice, cand ma gandesc la Allevo si FinTP. Acum, serios! Cate companii ati auzit sa incerce sa revolutioneze modelul traditional de distributie al produselor bancare? Da, bancare. Cate companii iau bunatate de produs, cu implementari de succes pe piata si il poartea in open source? Si nu in orice domeniu, ci in procesarea tranzactiilor financiare. Eh, cam asta face Allevo cu FinTP, prima platforma open source pentru procesarea tranzactiilor financiare. Asta asa, ca o paranteza, ca sa intelegeti ca nu vobeam absolut idealist sau nerealist mai sus.

In plus, mare mi-a fost bucuria cand am hotarat cu Allevo sa ne implicam activ in Corporate Rebels United. Va dati seama? sa fii rebel cu acte in regula intr-o companie; ba mai mult, si cu o cauza. Daca printre tineri e cool sa fii hipster, cred ca printre „corporatisti” e ceva mai mult decat cool sa fii un corporate rebel. Poti sa fii aparte si sa faci ceva semnificativ in acelasi timp. Si sa fii chiar luat in serios. Pentru ca sper din tot sufletul ca lumea corporatista si oamenii ce fac parte din ea au evoluat destul de mult incat sa zaboveasca mai mult asupra unei idei revolutionare inainte sa traga rebelii pe roata. Si in pozitivismul meu, sper chiar mai departe de atat. Sper ca am ajuns in punctul cand inovatia si schimbarea in orice domeniu sa nu fie inteleasa si apreciata abia post-mortem, ca in numeroase cazuri din istoria artei. O analogie un pic fortata, imi dau seama, insa chiar si o miscare inovatoare poate fi muritoare, la fel ca un individ, daca lumea se obstineaza in a nu se deschide.

De aceea, pentru ca vrem ca aceasta miscare sa reziste, pentru ca credem cu adevarat in Corporate Rebels United, ne-am constituit ca hub al acestora in Romania. Ne unim astfel hub-urilor deja create din New York, Madrid, Boston, San Francisco, Bangalore, Amsterdam, etc.

Si vreau sa cred ca exista destui corporate rebels si la noi in tara; ca inovatia, curajul, energia pozitiva, integritatea, pasiunea pentru ceea ce facem sunt valori pe care le

convidem cat mai multi. Daca da, fii un corporate rebel alaturi de noi. Lista de „inrolare” e deschisa acum la ioana.moldovan@allevo.ro .

„Adevaratul nostru analfabetism este incapacitatea noastra de a crea” - Friedensreich Hundertwasser

Ioana Moldovan, Social Media Manager Allevo

Corporate Rebels United Hub Romania

Allevo despre... Acceptati provocarea noastra ?!

Piata Financiara, aprilie 2013

În primul numar din 2013 începusem să vă povestim despre inițiativa Allevo de modificare a modelului de business prin trecerea de la un produs software tradițional la unul liber distribuit și de organizare a unui hackathon de probă dedicat noului produs.

In cazul produsului tradițional un client plătește o licență care ia in considerație modulele funcționale pe care și le dorește, după care va beneficia de perioade ciclice de mentenanță contra cost in care va avea dreptul la anumite dezvoltări, dar pentru altele va trebui să plătească suplimentar, dacă, spre exemplu, ele cad in categoria cererilor de modificare, pe cand in cazul unui produs liber distribuit nu va exista un cost inițial de licențiere, va fi intr-o continuă perioadă de mentenanță din care vor rezulta versiuni garantate de o entitate mult mai cuprinzătoare decat nucleul reprezentat de o companie, iar această entitate o reprezintă comunitatea din jurul produsului și chiar va putea propune implementarea unor funcționalități specifice propriei activități. Iar pentru noi această modificare reprezintă una dintre cele mai mari provocări căreia compania noastră trebuie să ii facă față.

Nu este o exagerare, pentru că de data aceasta multe lucruri sunt independente de noi, in afara controlului nostru. Tot ce putem face este să îndreptăm lucrurile intr-o anumită direcție. Mai mult decat oricand piața, experții din domeniu vor avea un cuvânt greu de spus și de dat un verdict. Cu alte cuvinte, este o provocare pentru că nu ne aparține in întregime, pentru că aceasta presupune crearea unei punți de încredere între noi și ceilalți, fie că vorbim despre beneficiari, utilizatori finali, furnizori de soluții, finanțatori, dezvoltatori, implementatori, testeri, bănci, companii, instituții financiare, clienți mai mari sau mai mici. Și toți aceștia vor avea cerințe diferite, uneori chiar divergente, la prima vedere, și totuși noi încercăm să aducem împreună toate aceste elemente eterogene și să creăm un tot unitar si fiabil.

Așa incat acum suntem pregătiți să vă lăsam să aruncați o privire. Considerați că sunteți invitații noștri in propriul nostru castel inexpugnabil până mai ieri pe ale cărui culoare s-au perindat arhitecți, designeri, analiști de business, dezvoltatori, testeri, responsabili de versionare, coordonatori de proiecte. Cred că deja știți că numele castelului nostru este FinTP, iar domeniul poartă numele de Finkers United...și intr-adevăr „Fin” vine de la financiar pentru că este vorba despre o platformă de procesare a tranzacțiilor financiare pe care ne propunem să o extindem in funcție și de cerințele care vor apare pe parcurs.

Pentru moment vom incepe cu o singură cameră. Fără șanțuri cu apă, fără ziduri de apărare, fără turnuri defensive. Poate vă va părea un pic cam simplă, un pic cam modestă, dar acesta va fi doar începutul. O călătorie de o mie de pași incepe cu un singur pas și pe acesta vrem să îl facem cu dreptul. De aceea vă vom lăsa absolut liberi în această primă încăpere, invitându-vă să descoperiți praful din colțuri și de sub covoare, scheleții din dulap... A, nu! Pe aceștia i-am scos noi deja, poate câteva falange... Nu vă temeți, veți avea și un ghid despre ce veți putea și nu veți putea face. Vor fi mai multe lucrurile pe care le veți putea face, veți putea rearanja camera sau face ceva cu totul nou din ea. Orice idee este binevenită, fie că veți meșteșugi ceva nemaivăzut, fie că veți repara zidăria, fie că va fi doar un tablou amuzant care va ridica sprancenele a mirare și colțurile gurii a zambet (iată că a venit și momentul să vă dezvăluim una dintre temele maratonului nostru de programare, aceea de a da frau liber imaginației. Noi vă vom da acces la primele noastre API-uri, o librărie UDAL și un API de interfață cu care veți putea face orice vă trece prin cap). În cele din urmă, dacă am reușit măcar să vă facem să zambiți, tot am câștigat un prieten.

Și ca să vedeți că nu glumim vă poftim chiar să încercați să pătrundeți fără cheie și noi promitem că nu vom chema străjerii, ba mai mult, vă vom răsplăti dacă ne veți arăta cum ați făcut (o altă temă pe care v-o propunem va fi să ne ajutați să identificăm mecanisme noi de securizare a aplicației, cu alte cuvinte „Cum v-ar sta hacker pentru câteva zile?”). Ne așteptăm să ne criticați lipsurile și să ne lăudați reușitele.

Facem acest lucru pentru că dorim să găsim forma cea mai potrivită, aranjamentul cel mai fericit pentru restul camerelor la care veți avea, într-un sfârșit, acces. Vom folosi informația transmisă de voi, într-un fel sau altul, în încercare de a stabili un standard. Dacă aveți impresia că implicarea voastră este vitală, aveți dreptate! V-am spus doar că este o provocare, atât pentru noi, cât și pentru voi. Dacă v-am trezit curiozitatea și doriți să faceți acest prim pas împreună cu noi, contactați-ne. Sperăm să fiți cel puțin la fel de entuziaști ca și noi.

Andreea Darlea, Project Manager Allevo

Allevo despre... SEPA – plăți fără frontiere

Piata Financiara, mai 2013

Îmi aduc aminte, în urmă cu mai bine de 6 ani scriam cu oarecare entuziasm despre o inițiativă care părea că va schimba modul în care se efectuează plățile la nivel european și implicit în România ca parte a UE, SEPA – Single Euro Payment Area.

Inițiativa care s-a lansat la începutul anului 2008 avea să ne permită efectuarea plăților în cadrul zonei Euro în aceleași condiții cu cele naționale, un fel de Schengen pentru instrumentele de plată. Bineînțeles că și state non-euro din cadrul Uniunii, printre care și România, au aderat la această inițiativă din start.

Conform estimărilor, care s-au dovedit a fi extrem de optimiste, anul 2010 urma să fie momentul în care majoritatea plăților în Euro erau efectuate conform principiilor SEPA. Optimismul ne-a cuprins și pe noi – Allevo – ca furnizori de soluții de procesare a instrumentelor financiare, și în 2008 qPayIntegrator a fost prima soluție certificată SEPAReady de către SWIFT. Insa realitatea brutală a fost că la sfârșitul anului 2010 mai puțin de 10% din transferurile credit în Euro erau “SEPA”.

Criza care a lovit sistemul financiar; business case-ul SEPA care nu arata un impact pozitiv imediat asupra veniturilor băncilor și companiilor, ci dimpotrivă; lipsa unui temen limită impus de organismele de reglementare, toate au fost cauze care au făcut ca implementarea SEPA să tărăganeze (la începutul lui 2012 procentul de migrare era de cca 24%). Anul 2012 avea sa aducă in sa un suflu nou in proiect – Regulamentul UE 206/2012 sau “regulamentul SEPA” – care extinde “teritoriul SEPA” la toate statele membre nu doar la zona euro și care impune termene limită, respectiv februarie 2014 pentru zona euro și octombrie 2016 pentru statele non-euro.

Odată cu această reglementare anul 2013 a devenit unul fierbinte pentru banci și mai ales pentru companii, pentru că nu trebuie să uităm că SEPA se referă la plăți, nu la bănci care sunt doar un intermediar pe fluxul lor. In zona euro, SCT (SEPA credit transfer) și SDD (SEPA direct debit) sunt probabil cele mai utilizate acronime in mediul financiar. Multe dintre conferințele organizate in mediul financiar bancar pun in discuție modul in care se vor efectua plățile incepand cu februarie 2014. Doar un exemplu, EBADay, unul dintre cele mai importante evenimente organizate de industria financiara europeana, care va avea loc luna aceasta la Belin are ca tema “Towards a Borderless World for Payments” și majoritatea subiectelor dezbatute in cadrul conferintei se vor referi la implementarea SEPA. Urmand tradiția stabilită in ultimii patru ani, Allevo va participa ca expozant și vom publica pe site-ul nostru impresii și imagini de la eveniment.

Revenind in Romania, ați putea spune:” 2014 nu-i pentru noi, iar 2016 e departe”. Așa să fie oare? Implementarea SEPA este un proces complex care se referă in primul rand la standardizarea proceselor de incasări și plăți la nivel european, nu doar la utilizarea unor noi formate de transfer a informațiilor; SEPA este mult mai mult decat implementarea ISO20022. La nivel de companie SEPA va schimba modul actual de lucru – de la modificarea administrării conturilor cu BIC și IBAN la reorganizarea profilurilor de risc a contrapartidelor datorită noilor reglementări europene privind debitarea directă. Procesele și sistemele utilizate de departamentele comerciale, achiziții, resurse umane, contabilitate sunt doar cateva din cele care vor trebui reanalizate prin prisma implementării SEPA.

Nici la nivel de bănci implementarea SEPA nu este un proces facil. Standardizarea end-to-end a fluxului de plată va impune modificări ale proceselor și sistemelor, atat in ceea ce privește relațiile bancă-companii cat și cele interbancare.

In Romania utilizarea conturilor IBAN și posibilitatea folosirii standardelor SEPA pentru transferurile credit interbancare in lei constituie un bun start in ceea ce privește aderarea la termen la spațiul “Schengen” pentru instrumentele de plata, in sa cursa e abia la inceput.

“Success is like a science, if you have the right conditions you get the result” Oscar Wilde

Corina Mihalache, Business Analysis Director Allevo

Allevo despre... Festivalul portilor deschise

Piata Financiara, iunie 2013

...si s-a întâmplat! Poate va aduceti aminte ca in aprilie vă povesteam despre castelul nostru pe numele sau FinTP pe care ne pregătim sa îl deschidem pentru cei curiosi de pe domeniul Finkers United. In traducere libera, despre platforma pentru procesarea tranzactiilor financiare pe care o lansam in mediul open source si comunitatea din jurul acesteia.

Am deschis aceste porti sub forma unui codefest, sau, cum ar spune Wikipedia, hackathon. Nu a fost vorba de un turnir, ci de un festival colaborativ, cu tur de onoare prin cod, frau liber la imaginatie si ingeniozitate, fara armuri, dar cu uniforma ☺



Era primul eveniment de genul asta pe care l-am organizat. Un pic speriasi, dar foarte entuziasti, un pic agitati, dar foarte dornici, am depus cu totii armele si i-am lăsat pe cei adunati la porti să intre. Am pastrat cu noi doar entuziasmul, bunavointa si sarguinta. Nu stiu care dintre noi era mai nerăbdător. Intr-o fractiune de secundă ni s-au perindat prin fata ochilor orele in care ne-am adunat cu totii si am incercat să punem la cale toată această aventură, zilele in care ne-am inconjurat de servere,

procesoare, memorii, cabluri, switch-uri, zerouri, unuri si momentul in care ceva palpabil si consistent si-a făcut loc printre gandurile noastre. Nu a fost usor, nu a fost nici greu, doar ceva diferit. Am fi vrut probabil să ne pregatim mai mult, mai bine (intodeauna ne dorim asta), dar in cele din urmă am tras linie si am spus: Gata! Asta e!

Am clipit zambind, asteptarea luase sfarsit. I-am văzut apropiindu-se si involuntar am avut o tresărire de: „Oare e bine? Ce vor spune?”. Mai temători, mai curajosi, au intrat. Si-au ales locul si-au asteptat. Ce? Am fi vrut să le spunem: Vă vom spune tot ce ne-a trecut prin cap că v-ar putea ajuta, dar nu am mai apucat pentru că deja incepusem să le povestim ce credem noi despre produsul nostru, cum credem că va evolua, care a fost drumul până la el. Bine, bine, dar totusi unde este? Vibra aerul. Păi, chiar aici! Il puteti cerceta, diseca, lăuda, comenta, critica! Ne-am ajutat cavalerii si domnitele să urce in sa, i-am chemat sub flamurile noastre (a se citi temeale maratonului nostru: construiti cu primele noastre API-uri orice vă trece prin cap sau identificati orice slăbiciuni in securizarea aplicatiei). Am trecut primul hop cu bine: după cateva incercări cei cativa curajosi s-au recunoscut invinsi si au renuntat să se mai avante pe coridoarele bine păzite ale intrării. Hai ca a fost bine, ne-am gandit. A fost bine si modul in care acest grup eterogen (dezvoltatori mai experimentati sau mai putin experimentati, studenti, admini) a incercat să construiască pornind de la ceva inedit, fără orgolii, fără ganduri ascunse, deschisi cu ei insisi si cu ceilalti. Si astfel, a fost pentru prima data cand cineva din afara Allevo a construit ceva peste codul FinTP: o aplicatie de chat folosind UDAL.

Si da, a fost si distractiv, a fost ceva care a intrerupt rutina zilnică (desi rutina nu prea există in viata de zi cu zi a unui dezvoltator) si ne-a dat un mic Like intr-un colt al mintii. Ne-am dat seama că s-ar putea totusi să meargă. Am cunoscut oameni entuziasti care ne-au apreciat codul - considerandu-l curat si intuitiv -, documentatia – bine scrisa, relevanta si usor de utilizat -, disponibilitatea, initiativa, care ne-au impartasit din experienta si cunostintele lor, ne-au indrumat in anumite directii, ne-au incurajat. Ne-au ajutat sa cream o atmosfera placuta, prietenoasa. Si ne-au confirmat ceea ce am constientizat si noi inca de la primii pasi: importanta majora a comunitatii in reusita acestei initiative. Am vrea să le multumim, si pe aceasta cale, celor care s-au implicat si am vrea să stie că au un mare Like de la noi 😊

Cu primul FinTP hackathon deja in trecut, ne indreptam acum

atentia spre editia a doua, pe care ne dorim sa o organizam in prima jumatate a lunii octombrie. Pana atunci ne ocupam sa fructificam la maxim feedback-ul primit.

Intre timp, nu uitati sa vizitati si www.fintp.org .

Ioana Moldovan, Social Media Manager Allevo



Allevo despre... Inovare pe generatii

Piata Financiara, iulie 2013

Scriam acum ceva timp, in articolul din martie daca nu ma insel, despre Corporate Rebels United, un grup de corporatisti reuniti de prin toate colturile lumii care, nemultumiti de status-quo-ul culturii organizationale, au hotarat sa initieze o miscare menita sa aduca un val de schimbare

Ce au mai facut ei din martie si pana acum? Ei bine, multe lucruri, inasa acum as vrea sa vorbim despre evenimentul pe care l-au numit Rebel Jam. Gandit ca un marathon online de 24 de ore, acesta avea sa faca inconjurul lumii, din Europa in America, apoi in Australia si inapoi pe batranul continent. O zi intreaga de expuneri si prezentari interesante, idei inovative, contributi din partea unor persoane cu adevarat creative, destinate atat business-ului, cat si societatii merita toata atentia. S-a discutat despre miscari sociale, inovatie la locul de munca, cum sa tratezi cu esecurile, competente umane, inovarea culturii, conceptual de echipe distribuite, caritate, creativitate in educatie.

Ca si Corporate Rebels Hub din Romania, nu puteam lipsi de la acest eveniment. Am vrut sa impartasim cu ceilalti rebeli din experienta acumulata de cand am hotarat sa ne schimbam modelul de business si sa portam in open source solutia noastra de procesare a tranzactiilor financiare, decizie care dusa la indeplinire cu success ar putea fi inceputul unei noi abordari a procesarii de tranzactii si a unei colaborari inevitabile intre institutiile financiare la nivel de back-office. Am dorit ca si ei sa vina in sprijinul nostru cu cunostintele si experienta lor, sa ne ajute in depasirea dificultatilor pe care le vom intampina in crearea unei comunitati open source perfect functionale. Caci de la cine ai putea primi sfaturi mai utile decat de la un grup de oameni care militeaza pentru schimbare, care ridica creativitatea la rang de religie si pentru care complacerea intr-un prezent care nu functioneaza e ceva pur si simplu de neadmis?

Pe langa ideile interesante auzite pe parcursul acestei zile, la sfarsitul celor 24 de ore am ramas totusi cu o intrebare. In timpul Rebel Jam-ului, a fost facut un sondaj printre participanti cu scopul de a determina, in functie de anul nasterii, in ce generatii de rebeli se incadreaza acestia. Iar rezultatul a fost urmatorul (voi pastra denumirile generatiilor asa cum au fost ele stabilite de persoana care a facut sondajul): Traditionalisti (inainte de 1945) – 0%; Baby boomer (1946-1964) – 22%; Generatia X (1965-1977) – 50%; Generatia Y (1978-1998) – 22%; Generatia C (dupa 1996) – 6%. Iar intrebarea care mi-a venit automat in minte este: cat de reala este posibilitatea ca generatiile actuale de corporatisti sa inoveze si sa inspire schimbare in noile generatii ce abia se formeaza?

Da, te consideri un corporate rebel acum, crezi cu tarie in setul de principii ce guverneaza aceasta miscare, esti entuziast la ideea ca poti genera schimbare in compania ta, in mod sigur focul de rebel ce mocneste in tine te diferentiaza de ceilalti corporatisti, dar pana la urma tot in aceasta cultura corporatista te-ai dezvoltat pana acum. Ce faci cu tot acest bagaj, cu stilul de munca si viata cu care ai fost obisnuit atata timp? In ce colt al mintii poti sa ascunzi toate ideile si regulile care ti-au fost indoctrinate in toata experienta de corporatist?

Cu o majoritate a respondentilor in campul de munca de peste 15 ani, 15 ani de invataturi corporatiste, nu poti sa nu te intrebi cum afecteaza aceasta parte a carierei tale rebelul in devenire? Cat de mult te ajuta in ceea ce vrei sa realizezi ca rebel si cat de mult te tine inapoi? Si mai mult de atat, care va fi influenta ta asupra generatiilor mai tinere, cu toate efectele secundare ale educatiei tale corporatiste?

Daca stau sa privesc inasa lucrurile dintr-o alta perspectiva, rezultatele acestui sondaj ma fac sa ma intreb cat de implicate sunt noile generatii in schimbare? Cat sunt dispuse sa contribuie la inovatie? Sa nu fi ajuns ele la stadiul de nemulțumire fata de “sistem” al generatiilor premergatoare, mai experimentate? Sau pur si simplu sa fie caracterizate de o lipsa de interes si o nepasare pentru ceva ce nu le afecteaza viata in modul cel mai vizibil sau direct?

Mai mult ca sigur nu exista raspunsuri general valabile la aceste intrebari. Si cu atat mai putin pot sa pretind ca as avea aceste raspunsuri sau macar o parte din ele. Dar cred ca e important sa ne ridicam niste intrebari la care sa meditam cu sinceritate, sa ne analizam cu atentie posibilitatile si impreuna sa gasim o cale prin care sa beneficiem de maturitatea celor mai experimentati, dar si de “puritatea” celor neindoctrinati inca. Daca imi e permis un sfat, sau mai curand o rugaminte, faceti acest exercitiu de analiza proprie. Si nu ezitati sa-mi spuneti ce ati descoperit ☺.

Pana ne auzim in numarul viitor, daca aveti intentia sa mergeti la Sibos Dubai, putem sa mai dezbatem subiectul si la standul nostru de acolo. Si va mai propunem o tema interesanta cat sunteti acolo: Triburile financiare din viitor; intr-o sesiune cu specialisti ce vor despică in patru marile provocari ale industriei financiar- bancare in secolul 21, viitorul bancilor si modul in care vor intermedia platile, modalitatile de impartasire a cunoasterii si cum va arata acest spatiu: multe tribulete unite de acelasi scop sau comunitati strict reglementate care sa faca lucrurile sa mearga?.

Ioana Moldovan, Social Media Manager Allevo

Corporate Rebels United Hub Romania

Allevo despre... Ghidul de supraviețuire

Piata Financiara, septembrie 2013

Când spunem open source, primele cuvinte care ne vin de obicei în minte sunt: creativitate, inventivitate, colaborare, posibilitatea de a acționa conform propriei voințe, de a avea o opinie personală.

Zilele acestea am revenit dintr-o scurtă călătorie prin Transilvania, unde ne-am abătut din drum de cateva ori pe la cateva biserici fortificate (cateva, pentru că atat ne-a permis timpul). Mi s-a părut dintru inceput o alăturare interesantă, „biserică” și „fortificată”, pentru că, de obicei, percepem acest loc ca pe un spațiu sigur, confortabil, senin, din care sunt excluse orice acte brutale (nici măcar talharii nu puteau fi arestați atata vreme cat se adăposteau aici), deci prin însăși esența lui un astfel de lăcaș semnifică siguranța, prin urmare de ce l-ai fortifica?

Răspunsul istoric este destul de simplu - acestea reprezentau centrul unui spațiu mai amplu, care putea oferi adăpost întregii populații care aparținea parohiei respective și, aș vrea să cred, mai există un motiv psihologic pentru care tocmai un astfel de edificiu a fost ales ca piesă centrală, dincolo de posibilitățile pur materiale, și anume acela că dacă faci ceva bun mai bun, nu ai cum da greș.

Probabil deja vă întrebați unde vreau să ajung, deoarece cu siguranță nu voi incerca să susțin o prelegere de istorie arhitectonică. De fapt, incerc doar să va introduc in atmosfera celui de al doilea eveniment de tip Hackathon pe care il pregătim pentru luna octombrie a acestui an (pe primul l-am organizat in luna mai). Acum, imaginați-vă că acest spațiu special este comunitatea Finkers United, care va gestiona produsul open-source FinTP. Cand spunem open source de obicei primele cuvinte care ne vin in minte sunt: creativitate, inventivitate, colaborare, posibilitatea de a acționa conform propriei voințe, de a avea o opinie personală. Și acestea sunt exact lucrurile pe care le-am urmărit cand am luat decizia, oarecum imprevizibilă din partea unei companii comerciale, să facem acest pas de a trece de la un produs proprietar la unul de tip open-source. Ne așteptăm ca in cadrul acestei comunități să se adune o multitudine de perspective, idei, experiențe, ambiții, interese, eterogene prin natura lor, iar aceasta comunitate să se coaguleze in jurul produsului FinTP,

cu trăsăturile lui specifice, și al principiilor unei comunități deschise. Cu astfel de intenții am vrea să pornim la drum în consolidarea acestui spațiu colaborativ, iar „fortificațiile” pe care le vom integra acestuia vor urma un fir de activități cât mai natural, sub forma proceselor. Pentru elaborarea acestor procese mai întâi am analizat propriile noastre activități, rezultatele pozitive și erorile, am extras esența acestora, astfel încât într-un final să le putem prinde în descrieri generale care să nu împiedice cu nimic creativitatea și libertatea de acțiune ale echipelor. Este evident că sunt necesare adaptări ale acestora prin trecerea de la un spațiu închis, proprietar, la unul deschis. Ne așteptăm ca ea, comunitatea, să câștige cât mai mulți membri, de facturi diferite, cu cunoștințe diferite, abordări diferite, principii diferite, dar care toți ar trebui să urmeze o aceeași direcție, și anume evoluția produsului. Aceste adaptări le aducem acum, la al doilea Hackathon, în fața voastră, să le încercați, să le evaluați ca fiind sau nu pe măsura a ceea ce așteptați să vină din partea unei comunități deschise.

Pentru noi, procesele amintite au reprezentat un ghid de supraviețuire, ce putem face când ne aflăm sub amenințări de orice fel, cum putem integra eficient și solid realitățile fiecăruia într-un continuum funcțional și sigur pentru toți.

Aceasta este prima invitație pe care o adresăm în mod public, de participare la Hackathon #2, vom reveni pe diferite canale cu detalii privind condițiile de organizare, dar cu certitudine că următorul anunț îl vom face în cadrul evenimentului Sibos, organizat în acest an de SWIFT în Dubai, în perioada 16 – 19 septembrie 2013, și la care delegația noastră este prezentă cu stand propriu, pentru al șaselea an consecutiv.

Andreea Darlea, Project Manager Allevo

Allevo despre... Servicii financiare pentru toată lumea

Piața Financiară, octombrie 2013

Oamenii trimit și primesc sume mici de bani din varii motive: își primesc salariile, obțin mici împrumuturi, își plătesc facturile, fac mici depozite, pur și simplu trimit bani către familiile lor, își plătesc taxele, primesc ajutor de somaj sau umanitar. Banii trimisi acasă de cei care muncesc peste hotare reprezintă un real suport financiar pentru oamenii săraci. Incluziunea financiară și remiterile sunt una dintre problemele serioase care au apărut în contextul globalizării și al urbanizării.

Dacă institutiile financiare și-ar schimba mentalitatea și ar începe să adreseze această problemă dintr-o **perspectivă socială**, atunci viețile oamenilor defavorizați ar fi mult îmbunătățite. Scopul ar trebui să fie ca trimiterea și primirea de bani să fie accesibile, ieftine, sigure, rapide (pe cât posibil în timp real). În momentul de față banking-ul nu este ceva accesibil tuturor, dar poate fi dacă s-ar folosi canalele de distribuție potrivite. Viitorul acestor mici transferuri de bani poate fi complet digital, lucru care ar rezolva și problema trasabilității și, colateral, și pe cea a fiscalității micilor întreprinzători și nu numai. Tehnologia care poate

face acest lucru sa functioneze este deja aici, singura piedica este ca nu este larg adoptata pentru a servi aceste probleme.

Cum se pot oferi servicii financiare oamenilor situati in zone defavorizate sau mai putin conectate? Si cum pot functiona platile peste granite?

Exista deja o multitudine de servicii financiare, din pacate majoritatea sunt proprietare si incapabile sa interactioneze intre ele. De aceea nici nu sunt tocmai accesibile si au limitari serioase.

Solutia Allevo permite procesarea de astfel de transferuri financiare in baza standardului ISO20022, standard utilizat la nivel international in sistemele de plati. **Interoperabilitatea** este un element esential in rezolvarea problemei incluziunii financiare, iar singura modalitate de a o asigura este utilizarea de standarde cel putin la nivel de schimb de date si informatii financiare.

Solutia Allevo nu cere ca platitorul sau beneficiarul sa aibe cont in banca si acest lucru permite bancii sa ofere servicii financiare unui numar mult mai mare de oameni.

Pentru partea de canale de distributie, am creat o aplicatie de front office care poate fi operata de reprezentantii acestor canale. Ele pot fi agenti ai bancii, alte banci, ATM-uri, dispozitive mobile (telefoane sau tablete), lanturi comerciale, benzinarii, farmacii si asa mai departe. Este o aplicatie care poate functiona atat in mod online, cat si offline. Astfel, in cazul unei persoane care locuieste intr-o zona fara semnal GSM, agentul mobil poate initia plata, valida datele in mod offline si o poate trimite in centrala bancii atunci cand redevine conectat.

Adoptarea unei solutii care sa automatizeze aceste fluxuri si sa poata intermedia remiterile nu inseamna numai aliniere tehnologica a sistemelor si practicilor curente, pentru ca doar atat nu ar fi suficient pentru a adresa incluziunea financiara. **Ideal, alte servicii financiare se vor dezvolta si oferi oamenilor pentru a-i include in mod real.** Servicii cum ar fi posibilitatea de a plati facturile la utilitati, de a deschide depozite, de a plati taxele, de a cumpara asigurari, de a plati ratele la imprumut. Daca oamenii pot sa primeasca, dar si sa cheltui bani virtuali, atunci pot fi considerati cu adevarat financiar inclusi. Daca pensia ajunge in contul unei doamne de 75 de ani, dar primul lucru pe care aceasta il face este sa fuga la ATM si sa scoata banii, atunci inseamna ca aceasta persoana este subbancarizata si nicidecum financiar inclusa.

Solutia Allevo permite institutilor financiare sa intermedieze remiteri intr-un mod standardizat, asigurandu-le totodata interoperabilitatea cu ceilalti participanti ai sistemului. Datorita schimbarii de model de business pe care Allevo o experimenteaza, componenta pentru remiteri va fi in viitor disponibila in regim open, ca si produsul FinTP a carui publicare incepe in primavara anului urmat. Prin adoptarea acestei variante deschise, incurajam mai mult decat inainte initiativele de colaborare si propunerile venite de la persoanele din domeniul financiar-bancar si nu numai. Ne puteti contacta prin metoda cea mai comoda, ne va face placere sa stam de vorba cu dumneavoastra.

Ioana Guiman, Product Manager Allevo

Allevo despre... Saltul in open source**Piata Financiara, noiembrie 2013**

Poate face FinTP din 2014 un moment important in istoria open source?
Un articol care nu vrea a se constitui intr-o mini istorie a open source, ci doar a ne aduce aminte ca ideile indraznete nu sunt neaparat bune.

1983 – Richard Stallman initia proiectul GNU, proiect de colaborare in masa pentru software-ul de tip open, care a dus la generarea unei cantitati semnificative de software open source si a dat nastere la GNU General Public License (GPL), fara indoiala cel mai cunoscut model de licentiere open source.

1991 – Linus Torwald crea Linux. Desi nu cred ca acest moment mai are nevoie de prea multe explicatii, Linux kernel a fost piesa ce a intregit puzzle-ul sistemului de operare GNU, oferind un sistem de operare in intregime open source.

1993 – se fonda Red Hat, compania infiintata in jurul distributiei sale de Linux ce a dus business-ul open source la un alt nivel.

1994 – incepea dezvoltarea MySQL. Prima versiune avea sa fie lansata in 1995, urmand ca de-a lungul anilor, MySQL sa devina solutia open source de baze de date preferata de un numar foarte mare de companii si pagini web, precum Facebook sau Wikipedia.

1995 – se lansa prima versiune a Postgres, in urma unui proiect menit sa deschida noi drumuri in tehnologiile relationale dedicate sistemelor de baze de date. Astazi, PostgreSQL, denumire primita odata cu versiunea 6.0, este un sistem open source de baze de date relationale extrem de raspandit.

1996 – Apache lua cu asalt internetul, aratand cum o solutie open source poate ajunge sa domine o piata. Incepand chiar cu acest an, software-ul de server web Apache a fost si a ramas in mod consecvent, cel mai raspandit web server.

1998 – Netscape isi porta browser-ul web in open source si lansa comunitatea Mozilla. Desi numele de Netscape nu mai are cine stie ce rezonanta in ziua de astazi, fara mutarea lor istorica nu ar fi existat Mozilla si fara Mozilla nu ar fi existat Firefox.

1999 – apare OpenOffice. Sun Microsystems lansa in august 1999 suita StarOffice ca software sub GNU Lesser General Public License, urmand ca versiunea free-software sa fie redenumita OpenOffice si sa coexiste cu StarOffice.

2004 – Canonical, compania sud-africana a lui Mark Shuttleworth lansa Ubuntu. Putini ar fi putut anticipa succesul masiv al acestei distributii de Linux, care a devenit in foarte scurt timp cea mai raspandita, mai ales la capitolul desktop-uri.

2008 – Google lansa in septembrie al acelui an prima versiune de Android, un nou sistem de operare pentru smartphone-uri, open source, bazat pe Linux kernel. Si uite asa ajungea kernel-ul Linux dominant nu numai pe piata super calculatoarelor, dar si pe cea a platformelor mobile, fiind totodata un jucator cheie si cand vine vorba de sisteme de operare dedicate servere-lor.

2014 – Allevo lanseaza prima aplicatie open source pentru procesarea tranzactiilor financiare, sub denumirea FinTP. Ca urmare a deciziei de schimbare a modelului de

business, compania romaneasca face public in luna ianuarie codul aplicatiei cu care s-a afirmat pe piata financiar-bancara de la noi.

```

011011110111000      10110000101101100001  1101001011011110
001100101011011      00000011101000111001  11011100111001100
1000                    0010      0011      1000      0001
1000                    110      0000      1100      0001
0001                    1000      1011      1100      1001
10000101110          10011001101111      0111      1011101100011011
00001110000          01110010001000      0011      0010101110011011
0110                    0010      0001      1001      1001
1100                    1101      1001      1010      1011
0110                    1110      0101      1011      0000
1001                    1101      1001      1000      1011
0110                    1100      0101      1011      0001
0011                    0100      1001      1000      1011
01100                  00001      1101      10100  101000  00111
    
```

Intr-adevar, la prima vedere, miscarii Allevo ii lipseste momentan glamour-ul de mondialitate. De aici si intrebarea: poate oare FinTP sa faca din 2014 un moment semnificativ in istoria open source? Sincer, nu stiu sa raspund la aceasta intrebare. Ceea ce cred insa, este ca are potential sa zguduie cateva concepte din lumea financiar-bancara, o lume poate prea conservatoare daca e sa tragem cu ochiul la alte domenii si sa analizam ritmul schimbarii din acestea. Si da, are potential de schimbare.

Normal ca in cazul FinTP nu ne asteptam la boom-ul lui Linux sau MySQL, numai si pentru ca nisa de piata careia i se adreseaza FinTP este mult mai restransa. Dar putem sa ne imaginam ca acest pas mic pentru open source poate deveni un pas mare pentru piata financiara.

Pentru circumspecti „incercarea moarte n-are” nu o sa fie niciodata de ajuns. Nici nu trebuie. Dar nici nu prea stii ce pierzi pana nu gusti. Ce e fabulos la open source, chiar si pentru circumspecti, e ca daca te roade curiozitatea macar, nu esti nevoit sa cumperi o portie intreaga pentru a incerca o imbucatura. Poti sa misuni cat vrei prin cod - ca doar e public, nu? -, poti sa aderi la comunitati, poti sa discuti liber cu alti curiosi sau pasionati. Si totul cat se poate de transparent.

Poate de atat e nevoie pentru FinTP intr-o prima faza: de un dram de curiozitate. Atat cat sa ne faca sa gustam si apoi sa ne convingem singuri.

Ioana Moldovan, Social Media Manager Allevo

Allevo despre... Comunitatea Finkers United la inceput de drum

Piata Financiara, decembrie 2013

Precum popoarele care în istorie se manifestă în limitele unui specific național, și comunitățile științifice se mișcă în anumite limite inerente obiectivelor stabilite pornind de la principiile fondatoare. Dacă a face parte dintr-un astfel de organism pare a fi o provocare, imaginați-vă ce ar putea simți cineva care încearcă să îl inițieze și să îl dezvolte.

Comunitatea pe care o voi descrie în continuare am vrea să o considerăm continuatoarea spiritului nostru inovativ și a convingerii că orice e bun poate deveni mai bun.

Comunitățile au existat dintotdeauna, într-o formă mai mult sau mai puțin complexă, începând cu micile grupuri de hominizi care și-au unit eforturile pentru a face față unui mediu ostil, trecând prin uniunile de triburi arhaice și până la marile națiuni și organisme internaționale fondate pe anumite zone de interes și urmărind anumite obiective mai mult sau mai puțin generale. Un caracter aparte printre acestea îl au comunitățile științifice/profesionale prin distanța pe care par a o păstra față de oamenii obișnuiți pentru care până și elementele constructive de bază folosite de acestea par abstracte și greu de fixat în realitatea imediată, pe câtă vreme, spre exemplu, apartenența la un popor este firească și, în cele din urmă, facilă. Precum popoarele care în istorie se manifestă în limitele unui specific național, și comunitățile științifice se mișcă în anumite limite inerente obiectivelor stabilite pornind de la principiile fondatoare. Dacă a face parte dintr-un astfel de organism pare a fi o provocare, imaginați-vă ce ar putea simți cineva care încearcă să o inițieze și să o dezvolte. Comunitatea pe care o voi descrie în continuare am vrea să o considerăm continuatoarea spiritului nostru inovativ și a convingerii că orice e bun poate deveni mai bun. Ce avem noi bun este un produs a cărui valoare a fost și este dovedită prin utilizarea sa cu succes de către clienții noștri în spațiul sensibil al tranzacțiilor financiare, un cod robust și versatil care a devenit open source, oameni dedicați contribuției lor în tot ceea ce ține de domeniul dezvoltării software, fie că vorbim despre analiști de business, arhitecți de soluții, designeri, dezvoltatori, testerii sau implementatori. Cum ne așteptăm ca ceea ce avem să devină mai bun? Chiar dacă nu suntem foarte siguri cum, am pregătit un mediu în care sperăm că vom crea toate premisele necesare pentru ca acest lucru să se întâmple:

- Deschidere. Accesul va fi liber și gratuit la versiunea de release a comunității, ceea ce înseamnă că oricine va putea descărca codul sursă și folosi/ modifica după voie
- Incluziune. Oricine este binevenit să contribuie pe măsura capacităților și timpului pe care îl poate investi, în orice zonă se simte confortabil
- Scalabilitate. Produsul a fost gândit ca o colecție de module în jurul unui central, astfel încât modificarea/ adăugarea/ ștergerea unui să le afecteze cât mai puțin sau deloc pe celelalte. Acest lucru ar trebui să vă ofere o oarecare autonomie în gestionarea oricărui dintre module (sigur va exista și o activitate de interfațare cu modulul central și cele care oferă sau folosesc datele specifice acestuia)
- Libertate în alegere. Avem mai multe zone de interes, atât tehnice, cât și comerciale, juridice, dezvoltare și analiză de business, organizatorice, și sperăm ca măcar una dintre ele să vi se pară destul de interesantă pentru a avea acel impuls care să vă facă să deveniți parte a comunității noastre
- Câteva versiuni. La un moment dat pot exista mai multe versiuni în diferite etape de validare, iar voi puteți alege unde să contribuiți
- Structură dinamică pentru luarea deciziilor. Acest lucru va permite eficientizarea lucrului în cadrul comunității prin evitarea cât mai multor timpi morți și vă va permite să lucrați într-un mod continuu și cât mai coerent

- Un mediu colaborativ securizat pentru utilizatori și contribuitori. Astfel, tot ce va trebui să vă preocupe va fi propria activitate.

Dacă vă întrebați ce anume ar trebui să știți pentru a deveni membru al comunității noastre, puteți alege unul dintre următoarele segmente grupate în două mari categorii: contribuitori și anume, analiști de business (identificare noi module, modificare module existente), marketeri (identificare noi segmente de piață unde produsul s-ar putea plasa, noi clienți), juriști, dezvoltatori, testeri, validatori; adopteri și anume, clienți, integratori, furnizori de soluții end to end. Sau puteți să inițiați chiar voi o nouă arie de interes, dacă nu vă regăsiți în niciuna dintre cele enumerate mai sus.

Pentru că FinTP lucrează indeosebi cu date financiare, care prin natura lor sunt date sensibile, produsul rezultat în urma compilării surselor va trebui să poată fi controlat până la ultimul bit, de aceea avem în curs de stabilizare o structură de procese care să permită acest lucru dar fără a îngreuna în vreun fel libertatea de exprimare și mișcare a fiecăruia dintre contribuitorii săi. Scopul acestor procese va fi acela de a ghida activitățile care specifice comunității.

În concluzie, vă așteptăm în număr cât mai mare în comunitatea noastră începând din a doua jumătate a lunii ianuarie 2014 sau dacă sunteți nerăbdători contactați-ne pe blogul www.fintp.org

Andreea Darlea, Project Manager Allevo

Corina Mihalache este noul CEO Allevo

Market Watch, decembrie 2013

Corina Mihalache a fost numită recent CEO al companiei Allevo, anterior deținând funcția de Business analyst. Schimbarea echipei de conducere executivă a Allevo este efectul unui proces gândit și planificat începând cu sfârșitul anului 2010, aliniat schimbării modelului de distribuție a produselor și serviciilor Allevo.

„Noul model de afaceri al Allevo este de a partaja deschis și fără costuri de distribuție codul și documentația aferentă aplicațiilor software (sintagma consacrată în informatică este open source software). Echipa Allevo este convinsă că noul mod de operare este aliniat

provocărilor aduse de tranziția la noua economie globală și astfel va asigura succesul noului ciclu de operare al firmei. Datorită restructurării modelului de afaceri al firmei dețin un nou rol, acesta însemnând supravegherea implementării noilor procese de management și control, precum și asigurarea finanțării noilor proiecte pe care Allevo le inițiază. Pe scurt, poziția pe care sunt desemnat s-o ocup este de președinte. Ceilalți membri ai Consiliului de Administrație ai firmei sunt neschimbați, și îi includ pe Sorina Bera CCO, Dorina Preotu CFO și Horia Beschea CTO. Personal, voi colabora strans cu echipa de conducere executivă, pentru a construi o firmă mai agilă și mai robustă și sunt convins că vom reuși să prestăm un serviciu mult îmbunătățit spre beneficiul tuturor partenerilor noștri”, a declarat Sorin Guiman, președinte Allevo.

Corina Mihalache (foto) a luat parte la unele din cele mai importante momente din istoria companiei Allevo, care au mers mână în mână cu „istoria contemporană” a sistemului bancar românesc: implementarea sistemului național electronic de plăți, lansarea primului subsistem – REGIS – și a tuturor celorlalte subsisteme etc.

„Pentru mine «drumul» către IT a fost mai mult o înlanțuire de intamplări cu «final fericit». Alegerea inițială a constat într-o carieră în industria financiară, pentru care de altfel m-am și pregătit în facultate; intamplarea a făcut ca, odată intrată în această lume, să descopăr o alta, mult mai incitantă și mai provocatoare: industria IT”, declara Corina Mihalache, în urmă cu doi ani, pentru revista Femei în Tehnologie, editată de Fin Watch.

Corina Mihalache, „nemțoaica” de la Allevo

Market Watch, februarie 2014

Sfarșitul anului trecut a consemnat cateva schimbări importante în peisajul IT românesc, printre ele remarcându-se numirea Corinei Mihalache în funcția de CEO al companiei Allevo. Ștafeta i-a fost predată de Sorin Guiman, care a preluat funcția de președinte. Corina Mihalache ne-a mărturisit însă că această numire nu a fost chiar atât de bruscă, în cadrul companiei existând un program de succesiune și mai mulți candidați posibili.

Ce calități credeți că au primat în desemnarea dvs. ca CEO?

În opinia mea, un atu față de ceilalți doi candidați este background-ul meu financiar. Sunt printre puținii din firmă care nu este inginer. De fapt, n-a fost vorba despre o concurență, toți am fost pregătiți în același timp și nu s-a pus problema vreunui concurs intern.

Deși Allevo este o firmă IT, încercăm să ne orientăm către zona de business și să ieșim din zona pur tehnică în care multe firme de IT sunt captive. Cred că faptul că vorbesc fluent „afacereza” a fost un punct în plus față de colegii mei care veneau din zona tehnică.

IT-ul nu a fost prima opțiune profesională. Cum s-a făcut trecerea către acest domeniu?

Am cochetat cu IT-ul de copil, din familie. Mama e programator și e foarte mandră că a fost prima generație de programatori de Cibernetică. Mi-a plăcut matematica, deși de obicei fetele nu sunt atât de legate de matematică. În plus, având calculator în casă, mi-a plăcut și zona de programare, dar am abandonat-o la un moment dat, pentru că visul meu a fost să devin profesoară de matematică. Însă viața te duce în alte zone. După ce am dat cu ochii un pic de Vest, imediat după liceu, când am avut posibilitatea să studiez un an în Germania la Goethe Institut, altfel mi s-a deschis imaginea asupra a ceea ce înseamnă economia și finanțele în special.

După ce m-am întors am făcut un an la Facultatea de matematică, după care mi-am zis că nu e de mine. Voiam ceva mult mai practic și care să aibă legătură și cu pasiunea mea, matematica. Unde e cea mai multă matematică în zona de business? În finanțe. Am absolvit Facultatea de Științe Economice din cadrul Universității Titu Maiorescu. A fost o perioadă foarte frumoasă, la începutul anilor 2000, când pe piața bancară românească era un boom. Mi-a plăcut foarte mult partea de analiză financiară, așa că după facultate am dat concurs la APAPS, la vremea respectivă, acum AVAS – Autoritatea pentru Administrarea Activelor Statului. Pentru un tânăr absolvent a fost o perioadă interesantă. Acolo am învățat să mă uit într-un bilanț. Facultatea nu te învață decât în teorie lucrurile acestea. Apoi mi s-a oferit posibilitatea să ajung într-o bancă, în departamentul de corespondenți bancari și relații internaționale la CEC Bank. Ulterior, am ajuns șeful biroului SWIFT din cadrul CEC și astfel am cunoscut firma Allevo, la vremea aceea Business Information Systems – BIS. Mi-au făcut o ofertă de nerefuzat și, din 2006, am ajuns la Allevo. Am crescut odată cu compania, nici nu-mi vine să cred că au trecut deja 8 ani de atunci. Aici mi s-au oferit multe oportunități de a mă dezvolta atât profesional, cât și personal. De la cursuri SWIFT, la care nu credeam vreodată că o să am acces, la oamenii cu care am intrat în contact, atât din firmă, cât și din afara ei.

Datorită oamenilor am și rămas atașat ani aici. Am remarcat că persoanele din generația mea – cele care au terminat facultatea în jurul anilor 1999-2000 – tind să fie mai stabile la un loc de muncă. Tinerii de acum migrează mai des de la o companie la alta, nu mai sunt la fel de stabili. Mulți colegi pe care i-am găsit atunci când am venit sunt și acum în firmă, iar mulți colegi care au venit după mine au rămas.

Compatibilitatea cu oamenii din firmă este extrem de importantă.

După 8 ani, sunteți CEO al Allevo. Cum s-a produs această numire?

N-a fost o trecere chiar așa de bruscă. În companie, de câțiva ani, a început un proiect de remodelare a structurii. Pentru mine nu a fost o surpriză foarte mare când mi s-a propus, în 2011, să fac parte din conducere. Am preluat managementul zonei de analiză și de consultanță din firmă și am fost inclusă în board. Astfel, mi-a fost dat de înțeles că aș putea fi unul dintre candidații la un moment dat. În cadrul companiei a existat un plan de succesiune pentru directorul general, din care au făcut parte mai multe persoane.

O schimbare de CEO implică, de cele mai multe ori, și schimbări în echipă și stil de conducere. Cum va fi stilul Corina Mihalache?

De oricâtă tehnică am dispune, fiind firmă de software, activul nostru principal sunt oamenii. Oamenii sunt cel mai greu de condus, n-au cateodată reguli și nimeni nu-ți spune cum

trebuie să procedezi. Există manuale de management, dar in practică nu e chiar ca in teorie. Deși am nevoie de măsurători și de diverși indicatori, in anumite situații nu te ajută. Faptul că la noi a fost pus in practică planul de succesiune, prin care eu am fost desemnată CEO, ne-a ajutat să înțelegem exact cum s-au descurcat cei care erau la conducere in momentul acela. E un ajutor pe care de obicei nu-l obții gratis. Fiecare va avea o altă experiență de conducere, deoarece condițiile nu sunt niciodată la fel, dar măcar știi cum a acționat cineva in aceeași situație și poți să iei deciziile in cunoștință de cauză, nu numai după cifre sau fler.

Eu sunt mai orientată pe cifre și imi plac foarte mult regulile. Cei din firmă glumesc – pentru că știu germana - și-mi spun cateodată nemțoaica, tocmai pentru că, in general, imi place ca lucrurile să se incadreze intr-o anumită regulă. Nu sunt extrem de strictă, dar in momentul in care am stabilit o regulă trebuie să am motive foarte serioase ca să mă abat de la ea. Probabil că stilul meu o să fie un pic mai rigid; cel puțin intr-o primă etapă s-ar putea să fie perceput așa. Nu vor fi alte modificări. Remodelarea structurii despre care v-am vorbit a fost discutată cu toată echipa, procesul a fost transparent și se va desfășura treptat, până ce vom ajunge la o structură gen pool de resurse. Aceasta este ținta noastră, să avem un bazin de resurse, care să fie alocat in funcție de proiectele pe care le avem. Acest lucru ne-ar asigura o agilitate mai mare in abordarea proiectelor, avand in vedere că ne dorim să avem mult mai multe proiecte in viitorul apropiat.

Strategia finală este să ne orientăm către clienții finali ai clienților noștri. In prezent, clienții noștri sunt bănci și corporații destul de mari. Ar fi interesant să dezvoltăm produse in zona de clienți ai băncilor, astfel incat băncile să poată oferi clienților lor produse inovative. Trebuie să recunoaștem, nu e chiar simplu să lucrezi cu o bancă, cu toate internet-banking-urile și aplicațiile din spate. Poate că generația noastră e mai obișnuită cu aceste lucruri, dar vine o nouă generație, care nu e obișnuită să bată drumul până la o bancă să scoată bani. Nu cred că actualul sistem ar putea să le satisfacă nevoile unor astfel de generații care sunt obișnuite să obțină informație și servicii extrem de rapid. Eu nu am copii, dar cele două nepoate ale mele nici nu-și pun problema cand vor să achiziționeze ceva să nu cumpere de pe internet. Trebuie să ne pregătim să oferim soluții astfel incat instituțiile financiare să se adapteze nevoilor clienților și generațiilor care vin, pentru că ele sunt viitorii clienți.

Cum intenționați să construiți această pepinieră de resurse?

Noul model de afaceri al Allevo este de a partaja deschis și fără costuri de distribuție codul și documentația aferentă aplicațiilor software. Sintagma consacrată este open source software. Am pus la dispoziție codul sursă al aplicației de procesare a tranzacțiilor financiare FinTP și am lansat FINkers United, o comunitate de dezvoltatori și de programatori, creată in jurul proiectului FinTP.

Sperăm că această comunitate va fi un succes. Scopul nostru este să ne extindem amprenta in piață cu acest produs. Chiar dacă produsul va fi adoptat prin noi sau printr-o altă firmă care preia sursele și construiește propriul produs pe baza surselor respective.

In mediul academic avem parteneriate cu Politehnica București, prin Asociația ROSEdu din cadrul Facultății de Automatică și Calculatoare, și intenționăm să demarăm discuții și cu ASE. De doi ani sponsorizăm programele acestei asociații formate din entuziaști open source din mediul academic și, pentru că proiectul este internațional, nu excludem parteneriate și cu universități din străinătate.

In segmentul financiar-bancar, Allevo activează într-o zonă de nișă. Cum percepeți schimbările pieței de IT din Romania?

Se face foarte mult outsourcing in Romania. Sunt foarte mediatizate firmele care fac outsourcing și nimic altceva și nu sunt mediatizate cele care au produse proprii, decat in momentul in care o firmă mare vine și le cumpără. E păcat, pentru că nu cred că scopul nostru e să devenim o nouă Indie pentru firme din Vest, cand avem un potențial de creativitate și chiar avem un cuvânt de spus.

Ați menționat că in cadrul Allevo v-ați dezvoltat foarte mult pe plan personal. Ce anume s-a schimbat?

Sunt mult mai comunicativă decat eram in celelalte locuri de muncă. In bănci, cel puțin din experiența mea, lumea tinde să fie mai închisă. Aici nu s-a intamplat acest lucru, iar asta mi-a dat posibilitatea să mă deschid, să comunic altfel cu colegii, să simt că cei din jurul meu mă respectă pentru ceea ce fac și ceea ce sunt și eu, la randul meu, ii respect, fără să imi impun asta. Oamenii din jur m-au ajutat să depășesc acest stadiu de reținere in discuțiile cu ceilalți. Ba mai mult, m-au impins de la spate și am reușit să vorbesc in public. Pentru mine era o problemă să-mi exprim opiniile într-o adunare mare. La ora actuală pot să susțin conferințe fără nici o problemă.

Interviu cu Corina Mihalache, CEO, Allevo**Piata Financiara, februarie 2014**

BIS/Allevo a implinit 15 ani de activitate, o varstă a maturității in scurta istorie postdecembristă a țării. Ce a insemnat in tot acest timp compania ca vector marcant pe piața financiar-bancară din Romania?

Intr-adevăr la sfârșitul anului trecut Allevo a implinit frumoasa varsta de 15 ani, nouă ne place să spunem ca am ajuns la varsta adolescenței, o varsta plină de idealuri si speranțe inalte, momentul optim pentru a incepe proiecte indrăznețe.

De-a lungul celor 15 ani, BIS (de curand Allevo), a participat la cateva dintre cele mai interesante si provocatoare proiecte care s-au desfășurat in industria financiara din

Romania si din UE. Printre ele aş menţiona participarea, alături de clienţii noştri instituţii financiare din Romania, la implementarea sistemului actual naţional de plăţi şi ulterior la conectarea acestuia la sistemele de decontare europene; apoi extinderea pieţei ţinta - atat din punct de vedere geografic cat şi pe verticala industriilor - prin orientarea pe produse şi servicii conforme cu regulile şi standardele europene, destinate nu doar băncilor din Romania, ci şi corporaţiilor şi instituţiilor financiare din UE şi nu numai.

In 2011, Business Information Systems şi-a schimbat denumirea in Allevo - un brand nou, dinamic, inspiraţional, care a pornit de la verbul „allevo” - a creşte. Cum a crescut compania in ultimii trei ani?

Odată cu punerea in practică a deciziei de a ne promova produsele şi servicii dincolo de graniţele Romaniei, schimbarea „numelui de scena” - am inlocuit doar acronimul BIS cu Allevo - a apărut ca un pas firesc. La alegerea noului nume şi a noii identităţi vizuale a participat intreaga echipă, deci putem spune că ne reprezintă pe toţi. Noi ne identificam cu sensul latinesc al cuvântului: care alina, care ajuta indepartarea greutăţilor, care ajuta dezvoltarea.

Creşterea cea mai importantă se reflectă din punctul meu de vedere la nivelul specializării şi profesionalismului echipei, şi acesta este un obiectiv permanent nu doar in ultimii 3 ani.

Allevo se află intr-un moment special, fiind la capătul a două proiecte majore. Unul dintre acestea a vizat reconsiderarea modelului propriu de business, in scopul alinierii la noua tendinţa de partajare a cunoştinţelor şi informaţiilor (publicarea codului sursa al aplicaţiei sale pentru procesarea tranzacţiilor financiare FinTP). Ce a reprezentat aplicaţia qPayIntegrator pană la momentul transformării sale in FinTP şi care sunt deosebirile majore intre cele două modele de business?

Dezvoltarea qPayIntegrator - soluţia Allevo pentru procesarea instrucţiunilor financiare - a inceput in urmă cu mai bine de 10 ani, funcţionează in regim productiv încă din 2005 şi este in prezent o aplicatie matura.

2010 a fost anul in care am inceput să cochetăm cu ideea de a împărtăşi cunoştinţele şi experienţa acumulate de lungul construcţiei soluţiei. Modul de lucru colaborativ prin partajarea cunoştinţelor se materializează perfect in zona de dezvoltare software prin modelul open source - astfel s-a lansat ideea de a deschide accesul la sursele soluţiei noastre şi de a construi o comunitate de specialişti in jurul acestora.

In mai 2012 am prezentat oficial in cadrul unui eveniment organizat pe model *unconference* conceptul comunităţii „FINkers United” - comunitate care urma sa fie construită in jurul proiectului FinTP. Conceptul a fost foarte bine primit, iar pentru noi a inceput o perioada de pregătire intensă - atat a soluţiei tehnice, cat si a construirii comunităţii.

In ianuarie anul acesta am marcat indeplinirea unui prim reper - publicarea unei părţi a codului sursa a FinTP, produsul avand funcţionalităţile qPayIntegrator şi cu codul sursa disponibil sub licenţa GPLv3, concomitent cu lansarea comunităţii FINkers United.

Planul nostru este ca pană la jumatatea anului 2016 să continuăm publicarea celorlalte funcţionalităţi operationale sau de business. Bineînţeles că in această perioadă ar putea

apărea in cadrul comunității cerințe de noi module pe care membrii ai comunității să le dezvolte.

La final de ianuarie 2014 ați publicat, practic, codul sursă al primei aplicații open source pentru procesarea tranzacțiilor financiare. Ce așteptări aveți de la comunitatea open source (FINkers United) creată in jurul acestui proiect?

Un alt motiv la fel de important pentru care am decis să pornim pe acest drum il constituie faptul ca tranzacțiile financiare, in special operațiunile de plată - atat in relațiile interbancare cat și in relația corporație-banca - au devenit o comoditate. Intru-cat pentru nici o bancă medie-mica (la scara globala) sau corporație modul in care procesează tranzacțiile financiare in Backoffice nu aduce avantaje competitive, atunci de ce sa nu colaboreze in aceasta zona?! Ne dorim ca FINkers United să fie locul in care specialiștii din diverse arii din ecosistemul financiar (business, IT, operațiuni, legal etc.) să interacționeze. Noi cei de la Allevo punem la dispoziție instrumentul - FinTP - care ar putea duce la creșterea gradului de interoperabilitate in mesageria financiară, și implicit a tranzitiei standardizării de la nivelul de sintaxă către cel semantic.

Migrarea către open source a presupus și restructurarea firmei pentru a corespunde noului model de business. Ce prefaceri s-au produs la nivel intern?

Decizia de a publica sursele principalului nostru produs a avut un impact major asupra modelului de afaceri al firmei si al proceselor interne. Transparența de care trebuie să dăm dovadă la toate nivelurile, schimbarea modelului de distributie al productiei noastre, lucrul in echipe „deschise” in cadrul comunității, toate sunt elemente luate in considerare la construirea noului cadru organizațional.

Un al doilea proiect strategic pentru companie a fost aplicarea planului de succesiune a conducerii executive pentru asigurarea continuității pe termen lung la nivel de management, dar și pentru o abordare adecvată pieței. Așa se face că ați preluat funcția de CEO al companiei Allevo. Care sunt prioritățile mandatului dvs. și al noii echipe de management?

Procesul de remodelare a structurii companiei a inceput in 2011 și este un proces continuu, obiectivul principal fiind oferirea de produse si servicii de cea mai bună calitate, bazate pe creativitatea tinerei noastre echipe.

Aș aminti doar cateva dintre proiectele noastre pe termen scurt: construirea și consolidarea comunității FINkers United și publicarea intregului cod sursa FinTP, incluzand toate funcționalitățile actuale; de asemenea, orientarea către soluții care să permită instituțiilor financiare oferirea de noi produse clienților lor finali.

Anul 2014 se anunță delicat, cu un sistem bancar aflat in recompunere, convalescență și consolidare, cu alegeri și instabilitate politică și economică locală și regională. Cum v-ați pregătit să infrunțați obstacolele și să găsiți noi oportunități in business?

Nu cred că 2014 va aduce multe modificări majore, in sens pozitiv sau negativ. Global, industria căreia noi ne adresăm, respectiv cea financiară, incluzand aici și trezoreriile

corporațiilor, se confruntă cu multe probleme in ultimul timp - de la multiple modificări de reglementare până la adevărate crize economice și financiare. In acest climat colaborarea este esențială.

Iar FINkers United ar putea fi una dintre soluții.

Allevo – 15 ani de rezistență și determinare

Anuar eFinance, februarie 2014

Odata cu aniversarea a 15 ani de existență pe piață, compania Allevo a facut un pas important in istoria sa: a publicat codul primei platforme open source destinata procesarii tranzactiilor financiare, FinTP si a lansat comunitatea formata in jurul acestui proiect, FINkers United. Evenimentul dedicat anuntului oficial a adunat in salonul Le Diplomate al hotelului Athenee Palace Hilton din București numerosi specialisti din domeniul financiar si informatic.

In Ziua Unirii, pe 24 ianuarie, echipa Allevo a sărbătorit, alături de clienți, parteneri de afaceri, profesioniști din domeniu, si o altfel de unire - cea dintre membrii noii comunități FINkers United (prescurtare de la Financial Thinkers United), comunitate menita sa sustina activ dezvoltarea proiectului FinTP.

In urmă cu doi ani Allevo a inițiat un proces complex - de migrare a aplicației sale de procesare a tranzacțiilor financiare in zona open source, concomitent cu adoptarea unui nou model de business ce presupune partajarea cunoștințelor și informațiilor. Rezultatul este proiectul FinTP, o platforma deschisă pentru procesarea tranzactiilor financiare care, printr-o larga utilizare, va duce la creșterea interoperabilității între diferite industrii si geografii, cu ridicarea nivelului de standardizare către zona semantică.

Evenimentul din 24 ianuarie a fost un prilej pentru membrii noilor structuri de conducere Allevo: Sorin Guiman și Ion Știrbău din Consiliul de Supraveghere, alături de Corina Mihalache - CEO, Sorina Bera - CCO, Horia Beșchea - CTO, Dorina Preotu - CFO din Consiliul de Administrație - impreuna cu echipa sa transmită tuturor partenerilor, actuali si viitori, convingerea că, printr-un efort inteligent și susținut, FINkers United ar putea contribui in mod semnificativ la reconsiderarea intermedierei serviciilor financiare.

Allevo despre... Saltul in open source II

Piata Financiara, februarie 2014

Allevo a publicat pe 24 ianuarie codul sursa al primei aplicatii open source pentru procesarea tranzacțiilor financiare, FinTP si a lansat comunitatea din jurul acesteia, FINKers United.

Anunțul oficial l-am făcut în cadrul evenimentului organizat în data de 24 ianuarie 2014 la Athenée Palace Hilton Bucharest. Ne-a bucurat participarea a numeroși specialiști din domeniul financiar-bancar și informatic, evenimentul având ca principal obiectiv crearea de vizibilitate asupra proiectului nostru FinTP - prima platforma open source destinată procesării tranzacțiilor financiare - și a comunității FINKers United, pe care am creat-o în jurul acesteia.



„Este poate cea mai inspirată și complexă inițiativă pe care Allevo a avut-o în istoria sa”, a spus Sorin Guiman, Chairman Allevo. „Inițiativă care a determinat și un re-design la nivelul proceselor din companie pentru armonizarea cu modelul de business open source”, a adăugat Horia Beschea, CTO Allevo și (primul) Președinte al FINKers United.

Asa cum am afirmat cu fiecare ocazie, succesul inițiativei depinde în mare măsură de consolidarea comunității FINKers United (Financial Thinkers United) – o comunitate deschisă unui spectru larg de profiluri de expertiză profesională, menită să întrețină și să dezvolte proiectul FinTP.

De aceea, noul CEO Allevo, Corina Mihalache a lansat o invitație deschisă tuturor participanților la evenimentul din 24 ianuarie, dar și celorlalți membri ai ecosistemului financiar-bancar, de a participa activ la dezvoltarea acestui proiect care reprezintă o premieră în piața financiară. Invitația vine din convingerea că fiecare membru FINKers United, prin expertiza sa, poate aduce o contribuție esențială la succesul FinTP și totodată în speranța că majoritatea își vor regăsi reprezentat crezul valoric și profesional în fundamentul acestei comunități, menite să potențeze colaborarea transparentă și eficientă, în

**FinKers
United**
Create. Share. Inspire.

condiții de siguranță și respectare a eticii de afaceri.

Multi ne-au întrebat „De ce? De ce a făcut Allevo această alegere: să ofere „la liber” (caci asta înseamnă open source) o platformă pe care până acum o vindea?” Răspunsul este simplu: am simțit nevoia unei noi construcții de afaceri, care să adreseze problema bugetelor IT în scădere, prin reducerea substanțială a investiției inițiale de capital și a costurilor operaționale, dar și cea a accesului liber la cunoștințe și care să promoveze lucrul în colaborare. Prin proiectul FinTP, ne propunem realizarea unui nou standard care să ducă la creșterea interoperabilității tranzacțiilor financiare între diferite industrii și geografii. Atât bancile, cât și alte instituții (financiare sau nefinanciare) vor putea avea acces liber la codul aplicației FinTP, putându-l prelua și folosi în funcție de cerințele proprii. Noi vom fi însă la dispoziția tuturor, oferind servicii de consultanță, implementare, întreținere și personalizare. Practic în acest fel toți avem de câștigat.

Lansăm acum o invitație deschisă și tuturor cititorilor de a vizita noul portal al comunității FINKers United www.fintp.org, pentru a vedea modul în care am gândit fundamentul acestei comunități și, de ce nu, de a adera ca membru activ al acesteia.

Ioana Moldovan, Social Media Manager Allevo

Allevo despre... SEPA, la noi și în Eurozone

Piața Financiară, martie 2014

După o experiență de succes la Amsterdam Trade Bank, Olanda, Allevo a lansat campania de promovare a soluțiilor proprii de asigurare a compatibilității cu standardele SEPA, pentru proiectele din România și din Zona Euro.

Dacă cineva este interesat să afle când va adera România la Eurozone, este suficientă o căutare pe Internet (eu am folosit criteriul de căutare *Romania Eurozone*), iar una dintre opțiunile oferite de motorul de căutare este site-ul Wikipedia cu pagina web *Romania and euro* (http://en.wikipedia.org/wiki/Romania_and_the_euro). Răspunsul la întrebare, legat de convergența noastră monetară, este acela că anul 2020 ar putea fi o țintă realistă. Și atunci, mă întreb, dacă spațiul Eurozone este preocupat în această perioadă de subiectul SEPA, ar trebui sau nu ar trebui să fim și noi, cei pentru care Eurozone este o țintă atât de îndepărtată, preocupați de SEPA?

Nu voi glossa pe această întrebare, căci răspunsul este dat deja de ceea ce se întâmplă în piața, de deciziile luate deja de reglementatorii din piața financiar-bancară din România care, alături de termenul reglementat pentru conformitate operațională SEPA în 2016 pentru țările non-EURO, preocupați fiind de o adaptare treptată la specificul de operare în Eurozone, au oferit instituțiilor financiar-bancare din România posibilitatea de a procesa conform standardelor SEPA și tranzacțiile financiare denominate în moneda națională.

Astfel, încă din 2 noiembrie 2012, TransfonD asigură implementarea funcționalităților de procesare și compensare a plăților conforme cu schema de plată SEPA Credit Transfer

(ordin de plata). institutiile financiar-bancare avand posibilitatea sa transmita, catre sistemul operat de TransFonD, platile de mica valoare in Lei fie in formatul corespunzator schemei SEPA Credit Transfer (SCT) fie in formatul proprietar care ulterior este convertit de TransFonD in formatul SEPA

O alta implementare, de data mai recenta (decembrie 2013), o reprezinta implementarea, in aplicatia SENT, a funcționalității de procesare a plăților in Euro, utilizand standardele SEPA, cu decontarea acestora in sistemul TARGET2 (sistemul RTGS pentru plăți in Euro, furnizat de Eurosistem).

Pentru plățile transfrontaliere, TransFonD a incheiat un contract de interoperabilitate bazat pe standardele SEPA și cadrul definit de European Automated Clearing House Association (EACHA), cu procesatorul Equens. Interoperabilitatea cu sistemul operat de Equens, dă posibilitatea participanților la sistemul EURO-SENT de a transmite/recepționa plăți către/de la bănci din zona Euro si nu numai.

Si, ca un proiect de viitor, dar de viitor nu foarte indepartat, TransFonD pregateste migrarea catre standardul SEPA Direct Debit (SDD) a operatiunilor de Debit Direct denumite in Lei, corelat cu implementarea noului serviciu de gestiune centralizata a mandatelor - RUM.

Acestea sunt premisele in care opereaza institutiile financiar-bancare din Romania si care inevitabil ca au influentat inspiratia si imaginatia echipei Allevo. Sunt ani (15 la numar) de cand ne mandrim ca suntem un partener de nadejde pentru institutiile financiar-bancare care au nevoie de solutii si servicii profesionale pentru a-si desfasura in conditii de siguranta si operativitate activitatea in relatie cu sistemele externe (TransFonD, SWIFT, Target 2, etc.). Astfel, provocarile TransFond s-au transformat si in provocarile noastre, clientii nostrii fideli apeland la profesionalismul echipei noastre pentru a le oferi solutii pentru asigurarea conformitatii cu serviciul SEPA – RON (componentele SCT, SDD si RUM), dar si pentru conformitatea cu serviciul SEPA – EUR (componenta SCT).

Astfel, am fost provocati sa construim solutii reale pentru procesarea in formatul corespunzator schemei SEPA Credit Transfer (SCT) a platilor de mica valoare denumite in Lei sau Euro, creditati fiind de certificarea SWIFTReady SEPA pe care solutia noastra a obtinut-o din partea SWIFT inca din 2008, ulterior fiind recertificata in 2009.

Fara a insista cu detalii tehnice, pe care le puteti afla direct de la echipa noastra, mentionez doar ca in plus fata de compatibilitatea cu standardul corespunzator schemei SEPA Credit Transfer, solutia Allevo permite si imbogatirea tranzactiilor prin identificarea codului BIC al beneficiarului, pe baza nomenclatoarelor definite in aplicatie, asigurand totodata si posibilitatea de interpretare si procesare a instructiunilor de initiere plata primite din partea clientilor corporatie, atunci cand ele sunt transmise de catre corporatie in formatul standard SEPA (pain. 001).

Amsterdam Trade Bank a ales solutia Allevo pentru a se alinia la standardele SEPA

In 2013, Allevo si Amsterdam Trade Bank (ATB) au semnat contractul de achizitie si implementare pentru solutia Allevo - qPayIntegrator, pentru procesarea mesajelor conform schemei SEPA Credit Transfer, in varianta in care solutia permite decontarea banca – la – banca si banca – CSM. Astfel, ATB a devenit banca certificata SEPAReady de catre banca centrala din Olanda si banca germana prin care face decontarea finala.

Aceasta este poate cea mai spectaculoasa realizare a noastra, dupa cum au lasat sa se inteleaga la final de contract, partenerii nostri din Olanda. Am oferit o solutie licentiata, de ... semnificativ de multe ori mai ieftina decat urmatoarea cea mai ieftina solutie competitiva, ceea ce ne-a creat o problema de credibilitate in fata lor, adagat la presa nu foarte favorabila natiei si tarii noastre pe aceasta piata. Dupa ce ne-au cunoscut si dupa ce impreuna am reusit sa finalizam proiectul cu incadrare in termenul stabilit initial, nu isi explica de ce ne vindem solutia si serviciile profesionale adiacente atat de jos, cu mult mai jos decat i-au costat alte servicii auxiliare legate de acest proiect? Desigur, acesta este paradoxul cu care ne confruntam atunci cand tindem sa iesim in piata din Europa, si nu numai. Si, daca am ajuns la astfel de destainuri, atunci nu pot sa nu va marturisesc ca si acesta este unul dintre motivele care ne-au condus spre schimbarea modelului nostru de distributie pentru aplicatiile Allevo, prin publicarea acestora in open source (proiectul FinTP) si crearea unei comunitati in jurul lor (FINkers United). In acest fel reusim nu numai sa nu mai socam prin pretul considerat de piata vest europeana ca iesit din scara de scazut (considerat insa la noi acasa mult prea ridicat), dar si sa ne aliniem din vreme unei tendinte a industriei software, de partajare a cunostintelor si realizariilor, fara a ingradi accesul celor interesati la acestea. Indirect, intarim credibilitatea noastra asupra a ceea ce putem sa facem, de a lucra impreuna la un proiect de interes larg pentru o piata fara granite.

Sorina Bera, CCO Allevo

Allevo despre... Reglementarile SEPA si cum afecteaza ele jucatorii din piata

Piata Financiara, aprilie 2014

Cu toate că se discută despre SEPA de ceva vreme, voi încerca totuși să reiau în acest articol câteva informații utile referitoare la reglementările și implicațiile lor, precum și să prezint felul în care Allevo vine în întâmpinarea cerințelor legate de SEPA.

Ca urmare a introducerii Euro in anul 2002, cand 11 tari ale Uniunii Europene au adoptat moneda unica, consumatorii au avut posibilitatea de a efectua plati in numerar pretutindeni in zona Euro utilizand o singura moneda.

Anii au trecut si a sosit momentul in care consumatorii din zona Euro pot efectua plati fara numerar in oricare dintre tarile din zona Euro, dintr-un singur cont, in aceleasi conditii de baza, indiferent de locul in care s-ar afla. Pentru a facilita acest lucru, toate pietele de plati de mica valoare din tarile din zona Euro se unesc, formand o singura piata - zona unică de plati in Euro (SEPA). In cadrul SEPA, toate plățile in Euro se considera plăți interne, distincția care inca se mai face in prezent intre plățile naționale (interne) și cele transfrontaliere urmand a fi eliminata.

Cu toate ca se discuta despre SEPA de ceva vreme, voi incerca sa reiau in acest articol cateva informatii utile referitoare la reglementarile si implicatiile lor, precum si sa prezint felul in care Allevo vine in intampinarea cerintelor legate de SEPA.

SEPA acopera un spațiu geografic format din cele 28 de state membre ale Uniunii Europene, plus Islanda, Liechtenstein, Norvegia, Elveția, Monaco și San Marino, în total fiind vorba de 34 de țări.

Inițiativa SEPA, lansată în anul 2004, este derulată de industria financiară europeană sub conducerea Consiliului European al Platilor (EPC) și este sprijinită și promovată de Banca Centrală Europeană (ECB) și Comisia Europeană (EC).

Ca orice inițiativa care a implicat cooperarea dintre mai multe țări și instituții, a apărut necesitatea stabilirii unor termene limita pentru a putea fi finalizată cu succes.

Regulamentul SEPA

În februarie 2012 a fost adoptat Regulamentul (UE) 260/2012, cunoscut și sub numele de **Regulamentul SEPA**, care a impus două termene limita obligatorii, de la care toate transferurile de fonduri în Euro vor trebui să îndeplinească cerințele SEPA: 1 feb. 2014 - termenul limita pentru țările din zona Euro și 31 oct. 2016 - termenul limita pentru țările din zona non-Euro, care fac parte din Uniunea Europeană dar nu au adoptat încă moneda unică, cum este și cazul României.

Cu alte cuvinte, începând de la 1 feb. 2014, respectiv 31 oct. 2016, schemele naționale de transfer credit și de debit direct în Euro ale țărilor respective vor trebui să fie înlocuite cu cele 2 scheme de plată SEPA: SEPA Credit Transfer (SCT) și SEPA Direct Debit (SDD).

Pe parcursul desfășurării inițiativei, procesul de migrare la SEPA este atent monitorizat de autoritățile europene. La începutul anului 2014, practic chiar înainte de termenul de 1 feb. 2014 pentru migrarea țărilor din zona Euro, s-a constatat că procentele de migrare erau încă foarte scăzute. Ca un exemplu, la nivelul lunii nov. 2013, cu doar 3 luni înainte de termenul limita, acestea erau: 64,1 % pentru SEPA Credit Transfer și 26% pentru SEPA Direct Debit, lucru care ar fi făcut puțin probabil ca procentul de 100% să fie atins până la 1 feb. 2014.

În acest context, în ian. 2014, Comisia Europeană a emis o propunere de modificare a Regulamentului (UE) 260/2012, pentru a oferi o perioadă suplimentară de tranziție de șase luni pentru adoptarea schemelor SEPA. Astfel a fost adoptat Regulamentul (UE) 248/2014 al Parlamentului European și al Consiliului European care introduce o perioadă suplimentară de tranziție. Regulamentul modificat nu schimbă termenul oficial de 1 feb. 2014 pentru zona Euro, dar acordă o perioadă suplimentară de tranziție de șase luni (până la 1 aug. 2014), în care bancilor și altor prestatori de servicii de plată le este permis să continue procesarea ordinelor de plată în vechiul format.

O altă reglementare extrem de importantă a Regulamentului SEPA o reprezintă așa numita regulă "IBAN only" (doar IBAN), conform căreia codul BIC pentru identificarea instituției financiare nu va mai fi solicitat utilizatorilor serviciilor de plată atunci când aceștia vor dori să efectueze o plată, fiind suficient doar codul IBAN. În plus, Regulamentul SEPA precizează și termenele limita pentru aplicarea regulii "doar IBAN": după data de 1 feb. 2014 codul BIC nu va mai fi solicitat pentru tranzacțiile domestice (naționale) în Euro, iar după 1 feb. 2016 codul BIC nu va mai fi solicitat nici pentru plățile trans-frontaliere în Euro.

Regulamentul SEPA nu se aplică însă numai tranzacțiilor procesate de la o bancă la alta, se aplică și tranzacțiilor trimise de o companie/corporație către banca parteneră. În acest sens, atât bancile cât și companiile vor trebui să fie gata pentru procesarea

instructiunilor de plata in format SEPA. Instructiunile SEPA care vor fi folosite in relatia corporatie-banca sunt mesaje de tip pain. (payment initiation), ele fiind diferite fata de mesajele schimbate intre 2 banci - mesaje de tip pacs. (payment clearing and settlement).

In ceea ce priveste adoptatea SEPA in Romania, dupa cum am mentionat si in articolul nostru din luna martie, sistemul bancar din Romania a facut cativa pasi extrem de importanti.

Primul pas a fost reprezentat de adoptarea schemelor SEPA pentru platile de mica valoare in moneda nationala - Ron, incepand cu implementarea din nov. 2012 a schemei SEPA Credit Transfer.

Al doilea pas a fost reprezentat de adoptarea standardelor SEPA (SCT) pentru moneda Eur in dec. 2013, iar viitorul este reprezentat de adoptarea schemei SEPA Direct Debit (SDD) pentru moneda locala Ron si implementarea in acelasi timp a serviciului additional denumit Registrul Unic al Mandatelor (RUM).

Luand in considerare numeroasele reglementari SEPA, noi, cei din Allevo, va putem asista/sprijini in implementarea tuturor proiectelor SEPA, cu incadrare in termenele limita impuse de Regulamentul SEPA, pe care tocmai le-am mentionat mai sus. Cei peste 10 ani de expertiza/experienta in domeniul procesarii tranzactiilor financiare reprezinta garantia unui partener de incredere. Totodata, solutia Allevo de procesare a tranzactiilor financiare este certificata SWIFTReady SEPA, certificare ce a fost obtinuta de la SWIFT in 2008 si recertificata in 2009.

Din punct de vedere al conformitatii SEPA, aplicatia pune la dispozitia utilizatorilor - banci si corporatii - functionalitatile necesare pentru adoptarea schemelor SEPA pentru instructiunile de plata in Ron si Eur, dar si pentru implementarea in acelasi timp a serviciului referitor la Registrul Unic al Mandatelor (RUM).

Solutia Allevo permite procesarea instructiunilor de plata - transfer credit si debitare directa - denumite in Eur, atat in relatia cu bancile corespondente cat si in relatia cu un CSM (Clearing and Settlement Mechanism), oferind in acelasi timp un raspuns la reglementarile "IBAN Only" si de procesare a mesajelor in relatia corporatie-banca.

In ceea ce priveste relatia corporatie-banca, functionalitatea specifica poate fi adoptata inclusiv de corporatii care, la randul lor, vor avea obligatia sa transmita instructiuni de plata in format SEPA catre bancile partenere.

Cum pregatirea procesului de migrare la SEPA reprezinta un pas extrem de important pentru fiecare organizatie, fie ea banca sau corporatie, Allevo este aici, cu o echipa pregatita si certificata sa vă ajute să obtineti conformitatea SEPA si sa depasiti cu success toate termenele limita si reglementarile amintite!

Andrei Dutescu, Business Analyst Allevo

Solutions to Process Financial Transactions

CIO Review, aprilie 2014

Interview with Corina Mihalache, CEO Allevo

Regulatory norms change frequently, creating difficulties for organizations and adding significant overhead to ensure compliance. Allevo, a Romania based software provider offers innovative software products and world-class services to satisfy the needs of the financial institutions and corporations treasuries, providing them a competitive advantage.

Allevo undertakes the responsibility of automating business and operational flows thereby reducing the processing time and mitigating the operational risks.

“Founded in 1994 to primarily serve the financial industry, we focus on helping institutions, throughout the entire financial supply chain, to deliver better performance through quicker financial transactions processing; enable effective business management, business continuity and process improvement,” says Corina Mihalache.

With two decades of experience in delivering solutions to the finance industry, the company helps its customers gaining real time visibility into their working capital. Towards this goal, the company is aiming ‘elevating’ industry standards to the next level by offering its main product under GPL V3 open source licensing model and by building a community of technical and business experts to add value to the solution.

Allevo’s solution for financial transactions processing, qPayIntegrator®, created in 2003 to enable banks to connect to the Romanian Electronic Payments System (EPS) is used in productive environment in banks since the EPS launch in 2005.

In 2014 Allevo has launched FinTP-EE, a solution based on an open source project, FinTP®. The FinTP Project is Allevo’s initiative to build an open platform for processing financial transactions within the open source community, FINKers United. The FinTP source code complies with GPLv3 license and it capitalizes on a nine year successfully practice proven commercially available application, qPayIntegrator. In fact FinTP-EE is the new technological version of qPayIntegrator.

FMA, Allevo’s offering for disaster management provides a flexible, reliable platform for building disaster-tolerant SWIFT transactions by realtime asynchronous mirroring of data at functional backup centers. FMA provides a highly customizable BS25999-2:2007 compliant business continuity procedure, allowing not only organizing the activity to avoid disruptions but also a tool to periodically review the consistency of the plan and saving costs of the real relocation of people and business for verification purposes.

Esfera, another key offering, improves business management by enabling planning, execution, control and flexible correction of the business processes and resources at department level. Esfera provides guidance and control in performing business-as-usual and exception processes, embedding crisis management and business continuity planning.

Allevo has won a World Bank financed bid for a turn-key solution to connect the State Treasury within the Ministry of Finance (MoF) to the electronic payment system. With Allevo, the Romanian State Treasury Electronic Payment System (RoSTEPS) platform, designed around qPayIntegrator, processes the daily payments and collections of MoF. Allevo has also other major accounts in its client list, including Romanian Commercial Bank, CEC Bank, Raiffeisen Bank, Amsterdam Trade Bank, Musoni, Carrefour Romania, ADPharma and others.

Moving forward, Allevo is also looking at extending its presence to Europe and other regions, to explore market opportunities—all the while elevating the industry standards to the ‘next best level’.

Allevo despre... Zona (de Plati) Euro - un pas mai aproape!!!**Piata Financiara, mai 2014**

Aderarea la Euro și implicit la Zona Unică de Plăți are impact asupra fiecăruia dintre noi și implicarea noastră în acțiunile necesare implementării cu succes a unor astfel de proiecte este absolut necesară.

În urma cu câteva zile, când mi s-a propus realizarea unui articol în cadrul rubricii "Opinia specialistului", am stat în cumpana dacă să scriu sau nu un nou articol despre plăți în context Euro.

Motivul? În condițiile în care vorbim despre Euro, ar trebui să abordăm implicit și SEPA (Single Euro Payment Area), care este departe de a constitui un subiect nou - din contra, este în discuție încă de la lansarea inițiativei în 2002 și probabil că va mai fi cel puțin până în 2016, data la care și statele din Uniunea Europeană care nu au adoptat moneda unică trebuie să fie conforme cu regulile SEPA. Urmărind însă presa economică, subiectul aderării României la Eurozone este unul de actualitate, odată cu reafirmarea țintei 2019, și confirmărilor primite din partea guvernărilor cu privire la pregătirea României. Dincolo de cifrele expuse suntem însă pregătiți să aderăm?

Voi încerca un răspuns prin prisma ariei Allevo de expertiză: transferul de informație financiară. La o simplă privire în urmă, implementarea Euro și implicit a inițiativei SEPA au avut ca punct de pornire voința politică, chiar dacă obiective economice au jucat un rol important.

În primele lecții de economie apare întrebarea: "Ce sunt banii?"; cea mai bună definiție pe care cunosc este:

"Money is a matter of functions four: a medium, a measure, a standard, a store."

Una dintre funcțiile banilor este aceea de standard; europenii au făcut un pas înainte, introducând moneda unică în 1999, încercând standardizarea la nivel european a mijlocului de schimb.

Ca un pas următor firesc, în 2002 a fost lansată inițiativa SEPA, având o viziune generoasă asupra plăților din Europa:

„Noi, bancile și asociațiile sectorului de credit europene împărtășim viziunea că plățile în cadrul zonei Euro sunt plăți interne, unindu-ne forțele pentru implementarea acestei viziuni spre beneficiul consumatorilor, companiilor și bancilor europene și lansăm în consecință inițiativa Euroland - Our Single Payment Area”.

Inițiativa politică care urma să aducă beneficii consumatorului european - individ sau companie - a fost privită multă vreme ca un proiect al băncilor, care ar fi trebuit să implementeze "standardul" - reguli și modalități de comunicare a informației financiare - astfel încât clientul final să beneficieze de servicii de plată în aceleași condiții pe întreg teritoriul european.

La o analiza mai atenta SEPA nu reprezinta doar implementarea standardului ISO20022 si a unor scheme la nivel interbancar, ci eficientizarea transferului de informatie financiara intre toti actorii implicatii intr-o relatie de business.

Aderarea la Euro si implicit la Zona Unica de Plati are impact asupra fiecaruia dintre noi si implicarea noastra in actiunile necesare implementarii cu succes a unor astfel de proiecte este absolut necesara.

Din punct de vedere al sistemelor de transfer a informatiei financiare - zona Allevo de expertiza - aderarea la zona Euro nu presupune doar inlocuirea unui cod de valuta cu un altul, cum poate parea la o prima vedere. Adaptarea sistemelor presupune o analiza dincolo de implementarea standardelor privind limbajul interbancar utilizat, gen ISO20022 si a schemelor si regulilor utilizate la nivel european.

O analiza completa trebuie sa aibe in vedere fluxul complet (end2end) al transferului de informatie financiara - de la initiator la beneficiar - indiferent de numarul intermediarilor si nu in ultimul rand inchiderea tranzactiei la fiecare dintre actorii implicati.

Romania a fost in prima linie la adoptatarea SEPA, astfel ca limbajul si regulile SEPA sunt utilizate la nivel interbancar inca din 2008 pentru platile in Euro, iar din 2012 si pentru platile in Lei.

Dar, daca despre banci se poate spune ca sunt pregatite la nivel de tranzactii interbancare, cum ramane cu clientii? Sunt bancile si clientii lor pregatiti sa inteactioneze conform regulilor zonei Euro? Sunt beneficiile si provocarile acestei initiative cunoscute? Companiile din Romania si-au facut analize privind impactul aderarii la Zona Euro (inclusiv SEPA) asupra sistemelor interne? Exista planuri care asteapta sa fie puse in practica?

Sunt multe astfel de intrebari pentru care este dificil de conturat un raspuns.

Exista insa cel putin o intrebare la care noi avem un raspuns: "Exista spatiu de colaborare in aceasta zona?" si raspunsul este categoric DA.

Introducerea monedei unice si a zonei unice de plati, prin standardizarea instrumentelor si a limbajului utilizat, conduc la eficientizarea fluxurilor de business. Se poate merge insa mai departe, standardizarea poate merge dincolo de limbaj si instrumente de plata.

In industria IT colaborarea creativa este aproape sinonima cu sintagma open source. In industria financiara colaborarea a condus la adoptarea de standarde - SWIFT, FIX, EBICS, ISO15075, ISO20022, **SEPA**.

Implicarea in celor doua ecosisteme ne-a condus la lansarea initiativei Allevo de a incerca inca un pas inainte - publicarea in spatiul open source a aplicatiei de procesare a tranzactiilor financiare, care, printr-o adoptie larga, ar duce la standardizarea dincolo de limbaj, la nivel semantic. Evident, succesul acestei initiative depinde in mare masura de colaborarea dintre actorii implicati – persoane, companii, intermediari financiari.

Comunitatea **FINKersUnited** (www.fintp.org) este pasul nostru inainte, un loc destinat colaborarii si dezvoltarii de noi instrumente destinate eficientizarii transferurilor de informatii financiare. Deschisa unui spectru larg de profiluri de expertiza profesionala, de la specialisti IT la analisti de buiness sau experti financiari, **FINKers United** este agora unde cei interesati de schimbarea ecosistemului financiar au un cuvânt de spus.

Corina Mihalache, CEO Allevo

Financial transactions processing application code published in open source space

EBAday Brochure, iunie 2014

At 2012 EBAday in Edinburgh we announced the start of the FinTP project: Allevo commitment to publish under free-open source licensing terms (GPL v3), its financial transaction processing application, which capitalizes on ten years practice-proven commercially available qPayIntegrator suite (certified by SWIFT on SEPA and Remittances compliance). Publishing FinTP into the open source space represents in fact the acceptance of the commoditization of the payments arena, as well as an opportunity to get away from the existing regulations-driven patchwork.

Therefore, Allevo felt the need for a new business frame, one able to address the continuous downsizing of IT budgets (by substantially decreasing the initial capital investment and the operational costs), as well as to provide free access to knowledge and promote collaboration. This led to the development of the first open source platform for financial transactions processing. FinTP is a key business software that opens markets by addressing (especially) customers that enjoy the benefits of a falling TCO, while being able to focus on what uniquely differentiates them in their own customers' eyes: quality of service, relevance, trade easiness, agility of delivery, risk containment, social responsibility. FinTP will thus shift the competitive space and consequently the innovation drive (from back-office of mostly large financial institutions and corporations) to other business areas (treasury and front-office of the banks or other financial institutions, SMEs - including micro-financing).

Moreover, by widespread adoption, FinTP will (supposedly) be able to push standardization of financial messages up from the existent syntax level to a higher semantic level.

FinTP provides support for the most used funds transfer instruments (payment orders, direct debit, debit instruments) and includes features for operational risk containment (AML filtering, duplicate detection, reconciliation), liquidity reporting, remittances end-to-end management, competitive reporting and SEPA and TARGET2 compliance.

On January 24th, 2014 Allevo has published (using a phased approach) the FinTP source code and has launched FINKers United (Financial Thinkers United), the community around it. The official announcement was made during a dedicated event held in Bucharest, event that gathered numerous professionals from the financial, banking and IT industries.

As for almost all open source projects, success is highly dependent on the consolidation of the FINKers United community (www.fintp.org) – a community formed by members of the banking and financial ecosystem, open to diverse professional profiles and meant to support and develop this platform. FINKers United is governed by generous and motivating principles, like high business ethics, collaboration, security, openness, agility and efficiency.

The invitation to join FINKers United is open to all financial thinkers' enthusiasts, from IT developers to financial experts. It comes from the *belief* that any member of FINKers United can, through his knowledge and expertise, bring an essential contribution to the success of

FinTP, and from the *hope* that the majority will find their values and their professional creed represented in the foundation of this community.

FinTP is an application for the processing and management of financial transactions with several operational features build on top. What makes it innovative is its open source distribution model. With other words, Allevo is truly committed to achieve *innovation through collaboration* while providing the financial ecosystem with *a useful toolbox to adjust in the new business environment*.

Allevo despre... Nopti albe la EBAday

Piata Financiara, iunie 2014

EBAday este o conferinta anuala organizata de EBA (Asociatia Bancara Europeana) si Finextra Research, lider pe piata de stiri despre industria tehnologiei financiare, la care participa experti din zona Europeana a tranzactiilor financiare.

Anul acesta a avut loc in iunie a noua editie EBAday, iar locatia aleasa pentru gazduirea conferintei si a spatiului expozitional a fost Finlandia Hall din Helsinki. Ca in fiecare an, conferinta a propus o tema centrala a evenimentului, in jurul careia s-au dezvoltat sesiunile, dezbaterile si discutiile din cadrul spatiului expozitional: O noua era de transformare si convergenta pentru banci.

In cadrul conferintei au vorbit peste 50 de lideri ai industriei care, capitalizand pe succesul editiei precedente de la Berlin unde s-au dezbatut cerintele de conformitate cu reglementarile pentru operarea in zona SEPA, au adresat subiectele strategice critice pe care bancile trebuie sa le abordeze pentru a putea sa prospere in noul mediu de afaceri.

Inceputul conferintei a fost dat ca de obicei de presedintele EBA impreuna cu un reprezentant din partea sponsorului gazda principal, anul acesta Nordea. A urmat Andrew Tarver, care a avut rolul de a provoca dezbaterile urmatoare. Discursul sau agresiv la adresa mediului bancar, pe care-l vede ca neinovativ precum o adunatura de oameni preistorici in epoca digitala, incapabili sa tina pasul cu un consumator de servicii care detine controlul si dicteaza tendintele, nu a fost bine primit de comunitatea bancara prezenta. In sesiunile urmatoare toti au agreeat ca in mediul de afaceri actual atentia trebuie concentrata asupra consumatorului final, iar alinierea la reglementari trebuie trecuta in plan secund. Cu toate acestea, asteptarile consumatorului de a avea access la plati instante 24/7 in actualul context par departe de a deveni realitate, intrucat atunci cand s-au discutat solutiile concrete bancile au vorbit in continuare despre platie mobile si avantajele oferite de implementarea SEPA.



Programul sesiunilor de dezbateri din cadrul EBA Day a fost completat de un spațiu expozițional foarte activ, unde participanții la conferință au putut să întâlnească un spectru relevant de instituții din zona serviciilor de procesare a tranzacțiilor financiare, precum bănci, case de compensare, furnizori de tehnologie și de consultanță.

Pentru al șaselea an consecutiv, Allevo a participat la EBA Day cu stand propriu în cadrul expoziției. Delegația Allevo a avut ocazia să se reîntâlnească atât cu vechi parteneri cât și să atragă interesul participanților mai puțin familiari cu soluțiile noastre.

Tema propusă s-a dovedit inspirată, fiind punctul principal de atracție din standul Allevo: proiectul FinTP și comunitatea FINKers United.

Lansarea oficială a FinTP la începutul acestui an reprezintă primul pas în construirea unei platforme standardizate de interacțiuni semantice între partenerii de afaceri financiare.

A fost prima conferință la care am participat după publicarea FinTP pe Github, drept care am putut lansa oficial invitația de evaluare a aplicației și de aderare la comunitatea FINKers United. Atât furnizorii de tehnologie cât și experții financiari s-au arătat interesați să descopere ce avantaje le poate aduce aderarea la comunitate.

Poate pentru prima oară într-o conferință internațională, în care s-a vorbit despre consumator ca fiind zeu nu numai rege, iar îndeplinirea cerințelor de conformitate cu regulamentele ca fiind necesară dar nu critică din punct de vedere al business-ului, FinTP nu a mai fost privit ca un act de nebunie. Colaborarea și partajarea resurselor într-o comunitate interesată în dezvoltarea unui produs pentru procesarea tranzacțiilor financiare care nu reprezintă un diferentiator competitiv în noul spațiu de afaceri, în care lupta pentru supremație se dă în oferirea de produse și servicii de cea mai bună calitate clientului bancar.

Tot în cadrul conferinței, Finextra realizează o serie de interviuri marca EBA Day TV în care sunt prezentate cele mai importante noutăți din lumea tehnologiei financiare. Anul acesta Corina Mihalache a acceptat să vorbească despre comunitatea FINKers United, cele mai mari provocări în construirea unei comunități open source într-un mediu financiar adânc reglementat și rolul FinTP în viitorul procesării de tranzacții financiare.

Experiența participării la această conferință ne-a fost și în acest an foarte utilă pentru pregătirea evenimentului principal al acestui an - Sibos la Boston.

Mihai Guiman, Solution Manager Allevo

BOOST - Banking On Open Source Technology

Banking Technology Supliment Piata Financiara, iunie 2014

Lantul de distributie al serviciilor financiare este intr-un proces de restructurare profunda, ca urmare a intrarii pe aceasta piata a unor jucatori noi, cum sunt furnizorii de utilitati, de tehnologie informatica, de comert electronic si altii.

Ca o consecinta directa a practicii novatoare pe care acesti noi jucatori o aduc prin serviciul oferit, piata serviciilor financiare inregistreaza o segmentare profunda, care acutizeaza continuu competitia dintre noii intrati si institutiile financiare traditionale.

Una dintre cele mai inovatoare tendinte este aparitia 'monedei' virtuale, in forma mai multor proiecte paralele, care, dincolo de moneda criptata a carei emisiune o controleaza, au favorizat aparitia mecanismelor de decontare si plata, precum si a infrastructurilor de cotare competitiva. Daca adoptarea pe scara larga a acestor monede este limitata de prudenta cu care este privita securitatea portofoliilor precum si posibila utilizare pentru eludarea unor reglementari legale, caracteristica de exceptie a acestor proiecte informatice este ca, la fel ca si in cazul schimburilor comerciale efectuate cu valutele traditionale, este asigurat anonimul partilor implicate in tranzactie.

Dincolo de suspiciunea de expunere la frauda informatica prin utilizarea cripto-monedelor, industria traditionala de intermediere financiara este expusa presiunii tot mai mari a atacurilor cibernetice, deteriorand calitatea experientei clientilor si afectand sentimentul de incredere in etica afacerilor.

Ca urmare, reglementatorii pietei financiar-bancare (globali, regionali sau statali) au declansat un 'tsunami' al reglementarii afacerilor pornind de la forma de incorporare, combaterea operatiunilor nelegale si terminand cu standardizarea operationala prin reglementarea infrastructurilor de piata si a operatiunilor participantilor.

Tot tehnologia informatica este cea care deschis oportunitatea conectarii oricaror dispozitive sau aparate care asigura confortul nostru cotidian, ceea ce impinge frontiera intermedierei financiare in zona SF cu referire directa la IoT/ IoE (Internet of Things/ Internet of Everything). Traim in era incluziunii tehnologice masive a indivizilor, a capacitatii de stocare a unor volume gigantice de informatii si a capacitatii procesarii inteligente a



corelatiilor intre inregistrari; era comunicatiilor mobile, in care contextul individual al unui utilizator poate fi interpretat pentru a-i pune transparent la dispozitie cele mai avantajoase servicii.

Componentele hardware si software-uri complexe sunt accesibile si tot mai larg disponibile afacerilor si indivizilor.

Si, ca sa inchid bucla intr-o zona netehnologica, populatia se afla intr-o crestere accelerata, accesul la informatie si educatie urmareste o tendinta de democratizare continua, creind o problema de utilizare a resurselor umane disponibile; asistam la o politica globala de crestere a spiritului antreprenorial astfel incat indivizii sa ramana singurii responsabili pentru propriul destin.

Reactia Allevo

Corelat cu resursele si expertiza de care dispune, Allevo a revizuit portofoliul de proiecte pe care le propune partenerilor din piata domestica si internationala, intr-o incercare de construire a unei platforme de interactiune semantica intre partenerii de afaceri financiare. Noi suntem incredintati ca aceasta initiativa este de natura sa stimuleze aparitia unei piete de larga cooperare intre specialisti cu profiluri profesionale complementare - experti bancari, financiari, consultanti, analisti de sistem, analisti de piata, arhitecti si designeri de solutii IT, programatori, testeri, ingineri de suport si implementare, comunicatori etc. Acest ecosistem de cunostinte, dublat de capacitatea antreprenoriala individuala, poate deveni o foarte productiva elita de cercetare si inventica, un urmaritor agil al tendintelor de evolutie a pitei, dar si un factor novator si formator de piata.

Liantul pe care noi mizam este donatia, accesibila in regim open source GPL V3, a suitei Allevo de procesare a tranzactiilor financiare - qPayIntegrator - in cadrul proiectului FinTP. Depozitarul donatiei Allevo este asociatia FINkers United - care poarta numele comunitatii pe care noi o construim pentru dezvoltarea proiectului FinTP. Cuplul proiect open source-comunitate este platforma de invatare si creatie, despre care noi credem ca va deveni un laborator de dezvoltare competitiva a pietei financiare.



Odata cu schimbarea modelului de afaceri si distributie a produselor proprii Allevo, qPayIntegrator a fost rebrand-uit FinTP-EE. FinTP-EE este produsul destinat mediului enterprise si garantat de Allevo pentru conformitatea cu standardele si reglementarile aplicabile. FinTP-EE este o aplicatie competitiva international (asa cum am putut determina in cei 7 ani de participare la evenimente bancare de vocatie globala si eurpeana), atat din perspectiva functionalitatilor pe care le asigura, a tehnologiei si a conformitatii cu reglementarile si standardele globale si regionale.

BOOST- banking on open source technology - reprezinta noua mantra a echipei Allevo, care urmareste saltul calitativ de la creatia strict limitata la matricea tehnologica, la creatia noii piete semantic interoperabile de-a lungul intregului lant de distributie a serviciilor financiare.

Inchei prin formula inserata de fiecare data in interventiile publice ale membrilor echipei Allevo - ca suntem foarte interesati de colaborarea cu persoane care doresc sa invete sau care au o expertiza utila comunitatii FINKers United sau proiectului FinTP, firme cu expertiza informatica de orice profil: integratori, furnizori de solutii, dezvoltatori de software original, revanzatori de produse IT cu valoare adaugata, si desigur orice organizatie care utilizeaza operatiunile financiare ca nucleu al propriilor afaceri sau ca facilitator al valorificarii propriului portofoliu de produse si servicii. Este momentul cooperarii deschise prin complementaritatea activelor partajate, si al competitiei acerbe prin valoarea livrata clientilor.

Corina Mihalache, CEO Allevo

Allevo despre... SEPA si relatia Corporatie-Banca

Piata Financiara, august 2014

SEPA nu se aplică numai tranzacțiilor procesate de la o bancă la altă bancă, ci și tranzacțiilor trimise de o companie/corporație către banca parteneră. În acest sens, atât băncile, cât și companiile trebuie să fie în măsură să proceseze instrucțiunile de plată în format SEPA, conform standardului ISO 20022 XML.

Cum foarte multi dintre noi o stim foarte bine, zona bancara reprezinta un sistem perfect standardizat. Mai mult decat oricand, lucrul acesta a fost evidentiat prin introducerea SEPA (zona unica de plati in Euro) , care a avut rolul de a uni toate pietele de plati de mica valoare din zona Euro intr-o piata unica, impunand aceasta standardizare in 34 de tari (dintre care 28 sunt membre ale Uniunii Europene).

Insa SEPA nu se aplica numai tranzactiilor procesate de la o banca la alta banca , se aplica si tranzactiilor trimise de o companie/corporatie catre banca partenera. In acest sens, atat bancile cat si companiile, trebuie sa fie in masura sa proceseze instructiunile de plata in format SEPA, conform standardului ISO 20022 XML.

Standardizarea legaturii Corporatie-Banca

Prin tot ceea ce inseamna SEPA, standardizarea care a implicat initial doar zona bancara a migrat si catre corporatii. Migrarea la SEPA aduce multe provocari pentru o corporatie , faptul ca trebuie sa sustina formatul potrivit specific SEPA reprezentand una dintre acestea . Astfel, corporatiile trebuie sa verifice in primul rand daca sistemele lor sunt capabile sa proceseze formatele necesare pentru SEPA .

Instructiunile de plata SEPA folosite in relatia corporatie-banca sunt mesaje de tip pain. (payment initiation), ele fiind diferite fata de mesajele schimbate intre doua banci – mesaje de tip pacs. (payment clearing and settlement)

Tot instructiuni SEPA sunt si mesajele de raportare. Aceste mesaje sunt de tip camt. (cash management) si sunt de asemenea folosite in relatia corporatie-banca, oferind unei corporatii posibilitatea de a obtine aproape in timp real informatii referitoare la managementul lichiditatii.

Acest mediu corporatie-banca poate fi privit din doua puncte de vedere: din punctul de vedere al corporatiei care trebuie sa transmita instructiuni in format SEPA catre banca partenera, dar si din punctul de vedere al bancii care trebuie sa poata sa primeasca aceste tipuri de mesaje de la clientii ei corporatii, pentru a putea apoi executa plata.

Prin standardizarea atat a zonei bancare cat si a zonei corporatiilor, este clar ca relatia dintre cele doua a devenit una extrem de importanta. Noi, cei din Allevo, va putem asista/sprrijini in implementarea acestor standarde/reglementari SEPA, indiferent de ce parte va aflati: fie corporatie, fie banca.

Functionalitatea C2B (Corporate to Bank) a solutiei noastre vine exact in intampinarea acestor nevoi, aplicatia punand la dispozitia utilizatorilor – banci si corporatii – toate mijloacele necesare pentru adoptarea schemelor SEPA, adresandu-se distinct atat bancilor cat si corporatiilor.

Din punct de vedere al bancii, prin functionalitatea C2B se asigura procesarea instructiunilor de initere a ordinelor de plata in relatia cu clientii corporate. Astfel banca va putea sa primeasca mesajele in standard SEPA de la clientii ei corporate (mesaje de tip pain)

Din punct de vedere al corporatiei – se asigura centralizarea si procesarea instrumentelor de plata in relatia cu banca, conform cu regulile si schemele SEPA. Astfel corporatia va putea trimite plati catre banca in format SEPA. Simplificarea platilor si scaderea costurilor operationale sunt doar cateva dintre avantajele unei astfel de solutii pentru un client corporate.

Solutia C2B oferita de Allevo a venit deja in intampinarea nevoilor bancii olandeze Amsterdam Trade Bank. Prin implementarea solutiei noastre banca a rezolvat astfel problema legata de primirea instructiunilor de plata in format SEPA din partea clientilor ei corporate.

Reconcilierea Corporatie-Banca

Avand in vedere ca nevoile unei corporatii sunt extrem de diferite fata de nevoile unei banci, Allevo ofera clientilor ei o solutie pentru procesarea tranzactiilor financiare pentru corporatii.

Solutia denumita **TIPc (Transaction Integration Platform for Corporates)** este destinata exclusiv corporatiilor si asigura managementul centralizat al operatiunilor financiare ale unei corporatii sau ale unui grup de companii, oferind astfel o interfata unica de administrare, monitorizare si raportare a tranzactiilor financiare, indiferent de banca prin care acestea sunt efectuate.

Cum reconcilierea tranzactiilor reprezinta una din preocuparile principale ale unei corporatii, solutia mai sus amintita destinata special corporatiilor cuprinde si un **modul de reconciliere** pe relatia corporatie-banca. Prin aceasta functionalitate se realizeaza reconcilierea detaliilor unui extras de cont primit de la banca cu instructiunile de plata inregistrate in sistemul intern al corporatiei/ facturile emise.

Functionalitatea de reconciliere preia extrasele de cont de la banca, realizeaza validarile necesare ale soldului si verifica continuitatea extraselor, realizand astfel managementul tranzactiilor reconciliate si nereconciliate.

Eficientizarea operatiunilor, generarea de rapoarte si statistici relevante pentru companie precum si reducerea riscurilor legate de frauda in ceea ce priveste accesul la interfata bancii reprezinta doar cateva din avantajele oferite de solutia noastra destinata companiilor

Astfel, fie ca este vorba despre reconcilierea pe relatia corporatie-banca, fie ca vorbim despre standardizarea dintre cele doua din perspectiva SEPA, Allevo va asteapta cu o echipa pregatita si certificata , dispusa sa va ajute sa implementati in cel mai rapid si eficient mod posibil functionalitatea potrivita pentru a face fata provocarilor SEPA!

Andrei Dutescu, Business Analyst Allevo

De ce au nevoie companiile de specialisti in securitate informatica?

Market Watch, august 2014

Explozia din ultimii ani a dispozitivelor mobile si a serviciilor oferite prin Internet ne-au transformat intr-un mod spectaculos activitatile din viata de zi cu zi. Comunicam la orice ora, avem acces instant la orice informatie sau facem cumparaturi fara a pasi fizic intr-un magazin. Intr-o companie, angajatii din locatii diferite pot comunica, colabora si partaja documente ca si cum ar fi in acelasi birou iar cloud-ul devine una din cele mai populare modalitati de stocare a informatiei reducand infrastructura necesara desfasurarii activitatii. Acest boom tehnologic a avut si un efect negativ printr-o crestere alarmanta a atacurilor si infractiunilor informatice a caror victime sunt persoane, companii sau chiar state, securitatea informatica devenind un domeniu de un dinamism extraordinar. In fiecare zi sunt descoperite noi bug-uri, exploit-uri sau coduri malitioase iar specialistii in domeniu trebuie sa fie la curent cu acestea in cel mai scurt termen posibil pentru a impiedica un potential atac sau de a limita pagubele produse.

Ideea de securitate informatica a avansat destul de rapid in ultima perioada, pana recent fiind centrata in jurul administratorului IT. In sarcina acestuia erau firewall-ul, antivirusul, instalarea ultimelor update-uri pentru sistemul de operare sau aplicatiile folosite si aplicarea politicii de securitate a companiei. Nici aceste masuri nu sunt de trecut cu vederea insa ofera doar o protectie pasiva pana cand se gaseste o modalitate de exploatare a lor iar din momentul in care aceasta devine publica (daca devine publica – decizie ce depinde doar de etica persoanei care a descoperit-o) poate trece o perioada de timp destul de lunga pana cand este reparata crescand astfel nivelul de risc al entitatii care le utilizeaza. Aici intervine specialistul in securitate informatica al carui rol este sa prevada aceste riscuri actionand uneori chiar din perspectiva unui atacator, sa descopere punctele slabe ale sistemului informatic si sa elaboreze un plan de evitarea unei potentiale expunerii. Tot in sarcina acestuia revine si actualizarea continua a politicii de securitate in concordanta cu ultimele dispozitive sau servicii care se integreaza in infrastructura companiei dar si educarea directa a angajatilor pentru a asigura aplicarea eficienta a acesteia.

Ceea ce observam este ca un specialist in securitate informatica, spre deosebire de administratorul IT, are un rol mult mai extins si este necesara o flexibilitate mai mare pentru a tine pasul cu noile amenintari aparute zilnic. Totodata este nevoie de un anumit nivel de

dedicare si disponibilitatea de a invata zilnic lucruri noi insa efectul pe termen lung este unul cat se poate de benefic pentru compania in care acesta activeaza. Aici va pot da un exemplu din compania din care fac parte (Allevo): Datorita naturii activitatii noastre (dezvoltarea de aplicatii software destinate institutiilor financiar bancare si corporatiilor) securitatea informatica a fost intotdeauna un subiect de actualitate si de o importanta deosebita. Asigurarea confidentialitatii datelor dar si garantarea sigurantei produselor software oferite au fost principalele obiective pe care ni le-am propus dar si care ne-au convins de necesitatea unei echipe de specialisti in securitate informatica. Dovada succesului pregatirii acestora o constituie atingerea cu succes a obiectivelor propuse dar si decizia inceperii demersurilor necesare pentru obtinerea certificarii de securitate ISO 27001.

Revenind la nevoia de specialisti in securitate informatica putem trage concluzia ca acestia nu mai reprezinta o componenta optionala ci chiar una vitala iar companiile trebuie sa constientizeze riscurile la care se expun si sa investeasca in experti capabili sa le asigure protectia proprietatii intelectuale si a infrastructurii prin stabilirea unui nivel de securitate adecvat in care sa-si desfășoare activitatea.

Andrei Bogza, QA Tester Allevo

Allevo despre... “Payments for everyone” – tehnologii moderne

Piata Financiara, septembrie 2014

Adoptarea dispozitivelor mobile avansate, cum ar fi telefoanele inteligente, a explodat în ultimii ani, iar consumatorii se simt din ce în ce mai confortabil în a folosi propriile telefoane pentru a transfera bani, a achiziționa bunuri sau a se angaja în alte tipuri de tranzacții financiare.

Mediul de afaceri actual este dependent de tehnologie si implicit si tranzactiile financiare, fie ca vorbim de tranzactiile financiare interbancare sau doar de platile efectuate zilnic de fiecare dintre noi utilizand diverse gadgeturi (telefoane smart, tablete). Astfel, evolutia extrem de rapida a tehnologiei obliga si industria financiara sa se adapteze.

Adoptarea dispozitivelor mobile avansate, cum ar fi telefoanele inteligente, a explodat in ultimii ani, iar consumatorii se simt din ce in ce mai confortabil in a folosi propriile telefoane pentru a transfera bani, a achizitiona bunuri sau a se angaja in alte tipuri de tranzactii financiare.

Un studiu recent publicat de Pew Research Center estimeaza ca pana in 2020 cei mai multi oameni vor fi adoptat pe deplin dispozitivele inteligente, utilizand astfel pentru achizitionarea bunurilor dorite o simpla atingere a ecranului dispozitivului mobil, aproape eliminand astfel nevoia de a plati cu numerar sau de a folosi cardul.

Insa “digitalizarea” va merge mai departe de folosirea dispozitivelor mobile.

Daca in urma cu 10 ani o masina care mergea singura, fara sofer, era prezenta doar in filmele science fiction, astazi este posibil sa intalnim in traficul cotidian astfel de masini, care

datatorita diversitatii de camere montate, senzori si programe software de navigatie incorporate permit unui astfel de automobil luarea celor mai bune decizii in trafic. Daca mergem inasa un pic mai departe, ne putem imagina ca acest automobil, prin tehnologia de care dispune, se evalueaza singur si descopera ca are nevoie de placute de frana noi (!), lansand astfel o comanda pentru achizitionarea acestora, in atentia aprobarii acesteia de catre proprietar. Tehnologia este deja aici si permite acest lucru!

Avand la baza acelasi principiu de conectare si functionare, ne putem inchipui ca frigiderul nostru de acasa se evalueaza si constata ca a ramas fara lapte, si in acelasi mod lansaseaza o comanda, noi fiind intrebati daca suntem de acord si daca aprobam acest lucru. Din nou, tehnologia este deja aici !

Deci, da, vorbim de multa vreme despre asta, dar cred ca acum suntem foarte aproape de momentul in care incepe sa devina realitate. Daca ne gandim bine, fenomenul a inceput chiar fara ca noi sa ne dam seama. Cumparam telefoane inteligente –acestea pot fi conectate. Tablete – la fel; Televizoare inteligente; Console de jocuri; Playere muzicale si asa mai departe - toate aceste pot fi conectate.

Asadar tehnologia este deja aici!

Revenind acum la industria financiara, intrebarea care se pune bineinteles este daca evolutia uluitoare a tehnologiei cu care ne confruntam in ultimii ani reprezinta o amenintare sau o oportunitate pentru mediul bancar?

In primul rand nu este gresit sa afirmam ca bancile se simt amenintate de aceasta digitalizare, de faptul ca absolut totul este conectat si totul este in timp real, datele si informatiile reprezentand adevarata valoare. Aplicatiile bancare pentru smartphone-uri au inceput sa se numere printre cele mai downloadate aplicatii, exista deja milioane de carduri contactless emise, de asemenea milioane de oameni primesc notificari privind situatia conturilor pe telefonul mobil prin SMS, sau sunt avertizati ca si-au depasit limita de imprumut a overdraft-ului. Asadar si bancile au inceput sa foloseasca o parte din aceasta noua tehnologie, chiar daca inca intr-o proportie destul de mica.

Va cuprinde inasa in viitor aceasta „digitalizare” in totalitate industria financiar - bancara sau nu?

Vom incerca sa gasim un raspuns la aceasta intrebare in cadrul sesiunii organizate de Allevo anul acesta la Sibos – BOOST (Banking On Open Source Today), impreuna cu DI Radu Ghetea - Presedinte CEC Bank, DI Mircea Mihaescu - Managing Director Sberbank Digital Ventures si SBT Venture Capital, DI Matteo Rizzi - General Partner SBT Venture Capital, Dna Rodica Tuchila - Director ARB si Dna Corina Mihalache - CEO Allevo.

Dezbaterea despre evolutia tehnologiei in mediul financiar- bancar, in stransa legatura si cu proiectul FinTP, un proiect prin care noile tehnologii care au la baza soft-ul deschis permit unei institutii financiare sau department financiar sa isi desfasoare activitatile de zi cu zi folosind solutii open source – continua pe forumul Finkers United (www.fintp.org).

Andrei Dutescu, Business Analyst Allevo

Allevo's Corina Milhalache explains why the company will be attending the annual financial services event**Finance On Windows, septembrie 2014**

Taking place at the Boston Convention & Exhibition Center in the US from 29 September to 2 October, Sibos will bring together key figures from financial institutions, market infrastructures and technology vendors to showcase the new technologies and strategies that will shape the financial services industry. Delegates will explore issues including regulatory compliance, cryptocurrencies and payments platforms.

Allevo CEO Corina Milhalache explains to Rebecca Gibson what makes Sibos an important event for financial services institutions

What makes Sibos an important event in the industry and why are you attending?

Sibos offers the chance for enterprises to network and connect with thousands of industry decision makers, topic experts and thought leaders from financial institutions, market infrastructures, corporations and technology vendors across the globe. If you want to be a key player in the financial sector, Sibos provides the ideal platform for you to get your voice heard by the right people – it's an event you simply can't miss! We have ideas to share and the creativity to make those ideas appealing to both Sibos attendees and potential customers, that's why Allevo is attending the event.

What will you be showcasing?

This year, Allevo will discuss banking on open source technology and what that means in today's world. This includes how banks can adopt and operate using open source principles and its core philosophy: free cultural successes sharing, free business competition, cooperation in non-differentiating operations area, and business ethics. This is the first Sibos since we officially started publishing FinTP, the first open source application for processing financial transactions, so we will be focusing on the challenges of running an open source community in the tightly regulated financial services market.

However, Sibos isn't just an event to share ideas, it's also a place to build solutions. If a customer is worried about remittances, reconciliation, Single Euro Payments Areas, regulatory compliance, transactions filtering, liquidity reporting, duplicate detection, treasury or competitive reports, we will help them to resolve those challenges.

What are you most looking forward to?

We're looking forward to discussing FinTP and its related open source community FINKers United. with industry experts, as well as highlighting the benefits of open source banking technology and bringing new members into the community. In Boston, we aim to launch an ideas contest of features or apps that can be built on top of, or connect to, FinTP. We will

select the best ideas at Sibos and try implement and include them in future releases of the FinTP Project. This will enable us to give something back to the FinTech community.

What do you think will be a key trend at the event?

Poor's financial inclusion is still the key trend and will continue to grow over the coming years. Financial institutions have started to look at disintermediation in a new way as they search for alternative solutions to be able to provide financial services for everyone. That's why the timing for the FinTP Project couldn't have been better.

BOOST – Un impuls pentru institutiile financiare

Market Watch, octombrie 2014

BOOST este un proiect foarte drag Allevo, proiect pornit de la convingerea ca bancile si institutiile financiare in general isi pot accelera ritmul de evolutie, ajungand sa il atinga chiar pe cel al tehnologiilor de care sunt inconjurate, prin insusirea principiilor care stau la baza soft-ului deschis. Abrevierea BOOST inseamna **Banking On Open Source Technologies**, ideea din spate fiind aceea de a da institutiilor financiar-bancare posibilitatea de a-si desfasura activitatile de zi cu zi folosind tehnologii open source.

Exista o sumedenie de implementari relevante ale modelului open source si ale principiilor softului liber distribuit in diverse domenii cum ar fi educatie, sanatate, arta, electronica, stiinta si inginerie, robotica, industria auto, guverne si, nu in ultimul rand, domeniul software. Bancile, renumite drept institutii deosebit de precaute, au inceput recent sa evalueze oportunitatea open source pentru anumite parti ale infrastructurii IT si sa adopte strategii deschise, precum publicarea de API-uri deschise care sa poata fi folosite de dezvoltatori independenti. Impactul open source a fost readus in atentie la inceputul acestui an prin zgomotul cauzat de *heartbleed*, vulnerabilitatea descoperita in populara librerie criptografica OpenSSL. Adoptia de tehnologii deschise este numai inceputul unei schimbari intrinseci pe care ecosistemul serviciilor financiare este pe cale sa o experimenteze. Dispozitive conectate care pot comunica intre ele si super-computere cu capacitate de a analiza cantitati uriase de date, pe scurt, internet-ul tuturor lucrurilor, sunt doar cateva dintre aspectele care au inceput sa ofere bancilor noi oportunitati de business. Intrebarea pe care noi o adresam este **cum se poate face banking folosind tehnologii open source**, din perspectiva adoptiei de principii si de solutii open source in activitatea de zi cu zi.

Desi alaturarea notiunilor de banking si tehnologii open source poate parea putin ambitioasa, Allevo este un vechi suporter al aducerii celor doua sub acelasi acoperis. Ideea FinTP a fost anuntata in 2011, iar proiectul FinTP in sine a fost publicat in ianuarie 2014. **FinTP este prima aplicatie de procesare de tranzactii financiare disponibila in regim open source**, distribuita sub licenta GPL v3. Sursele sunt publicate in github.com/FinTP, iar documentatia aferenta, scenariile de utilizare si alte informatii se gasesc pe portalul comunitatii, fintp.org. Practic oricine poate evalua, contribui cod, instala, utiliza, testa, imbunatati, construi aplicatii

complementare peste versiunea FinTP disponibila in cadrul comunitatii. Si oricine se poate inscrie in aceasta comunitate.



Acesta este contextul pe care l-am creat de-a lungul anilor pentru a testa daca ecosistemul serviciilor financiar-bancare este pregatit sa imbratiseze tehnologii deschise si acesta este contextul in care am adus FinTP, cel mai complex si entuziasmant proiect livrat de Allevo pana acum. Ca expozant la Sibos, unul dintre cele mai mari evenimente adresate domeniului financiar-bancar, organizat anual de SWIFT, **Allevo a gazduit la Boston in acest an proiectul FinTP si comunitatea FINKers United** pentru a le crea vizibilitate si pentru a atrage noi membri in comunitate. Acest lucru nu a fost deloc usor, pentru ca din cei 180 de expozanti, majoritatea banci si furnizori de solutie, Allevo este singura companie care aduce in prim plan o aplicatie de procesare de tranzactii financiare distribuita sub licenta GPL v3.

Ioana Guiman, Business Development Allevo

Allevo despre... Radiografie Sibos 2014, evenimentul fanion al industriei financiare

Piata Financiara, octombrie 2014

Sibos este cea mai importantă conferință globală a industriei financiare, organizată de SWIFT și care reunește reprezentanți ai celor mai importante bănci și companii ce oferă produse și servicii acestei industrii.

Sibos este cea mai importanta conferinta globala a industriei financiare, organizata de SWIFT, care reuneste reprezentanti ai celor mai importante banci si companii care ofera produse si servicii acestei industrii. Peste 7000 de delegati au participat la editia din acest an organizata in centrul de expozitii din Boston, unde au putut sa asiste la sesiunile de dezbatere propuse pe diferite teme cum ar fi standarde, reglementari si conformitate, tehnologie si inovare. Sesiunile au fost puse in scena atat de SWIFT cat si de partenerii sai, ruland in paralel in diferite formate – plenare, sesiuni ale comunitatii, sesiuni ale conferintei, open theater, forum si sesiuni interactive marca innotribe. Spatiul expozitional din cadrul

conferintei a fost mai restrans fata de anii precedenti, probabil si datorita cresterii excesive a pretului pentru expozanti, atribuit reglementarilor locale de munca si cerintelor stabilite de syndicate.

SWIFT a anuntat prin presedintele Yawar Shah ca a reusit deja sa atinga obiectivul de reducere a comisioanelor de transport a mesajelor inainte de termenul stabilit pentru 2015. Alt anunt, in linie cu focalizarea SWIFT pe conformitatea cu reglementarile, este ca incepand cu anul viitor bancile membre vor putea folosi gratis unele KYC (Know Your Customer – cunoaste-ti clientul).

Cele mai interesante teme au fost din nou dezbatute in spatiul Innotribe. Inca din deschiderea conferintei, CEO SWIFT, Gottfried Leibbrandt, a vorbit despre posibilele elemente disruptive din industria financiara, cu accent pe Bitcoin si modul in care ar putea sa fie folosit in ecosistemul financiar. Astfel, discutiile din cadrul Innotribe referitoare la monedele virtuale si posibilitatea ca acestea sa fie reglementate au aratat ca participantii inca au puncte de vedere impartite, o parte fiind de parere ca ar trebui folosita abordarea traditionala pe cand cealalta parte fiind de parere ca trebuie o abordare diferita. Innotribe Startup Challenge, eveniment la care Allevo este coproducator, a fost castigat de Epiphyte (categoria startup-ul anului) si MatchMove Wallet (categoria inovatorul anului). Epiphyte a dezvoltat o platforma care genereaza contracte de vanzari si ofera plati ireversibile inaintea deblocarii de fonduri la finalizarea comertului. MatchMove Wallet oferă un portofel mobil bazat pe conturi virtuale preplatite. Acesta poate fi alimentat prin Mastercard, Visa sau American Express sau direct din conturile bancare de la DBS și POSB (din Singapore) si poate fi utilizat pentru tranzactii online.

Alte teme dezbatute in cadrul conferintei au fost cele deja obisnuite, in jurul standardului ISO 20022, care a atras numerosi participanti la dezbaterile avute in cadrul Standards Forum. Totusi, in ciuda eforturilor sustinute de SWIFT pentru incurajarea unei largi adoptii a acestui standard, sunt inca de rezolvat probleme legate de inconsistenta si armonizarea intre diferite regiuni.

In prima parte a sesiunii de inchidere, Swift a rezumat temele principale dezbatute in conferinta, ajungand la concluzia ca trebuie sa existe o mai mare colaborare intre toti membrii ecosistemului financiar pentru a face fata la dinamica schimbarilor ce au loc. In cea de-a doua parte, Bill Gates a vorbit audientei despre viitorul serviciilor financiare orientat pe incluziunea financiara a populatiilor sarace din zonele defavorizate. In discursul sau a mentionat ca prin dezvoltarea platformelor digitale, pretul fiecărei tranzactii va fi aproape nul, ceea ce va conduce la adaugarea a peste doua miliarde de noi clienti in urmatorii 10 ani.

Programul sesiunilor de dezbatere din cadrul Sibos a fost completat de un spatiu expozitional foarte activ, unde participantii la conferinta au putut sa intalneasca un spectru de institutii din zona serviciilor de procesare a tranzactiilor financiare, precum banci, case de compensare, furnizori de tehnologie si de consultanta.

Pentru al saptelea an consecutiv, Allevo a participat la Sibos cu stand propriu in cadrul expozitiei. Delegatia Allevo a avut ocazia sa se reintalneasca atat cu vechi parteneri cat si sa atraga intersul participantilor mai putin familiari cu solutiile noastre.

Tema propusa s-a dovedit inspirata, fiind punctul principal de atractie din standul Allevo: proiectul FinTP si comunitatea FINkers United. Lansarea oficiala a FinTP la inceputul acestui an reprezinta primul pas in construirea unei platforme standardizate de interactiune semantica intre partenerii de afaceri financiare. Atat furnizorii de tehnologie cat si expertii

financiar s-au aratat interesati sa descopere avantajele pe care le pot avea prin aderarea la comunitate, ca spatiul deschis de colaborare. Un mare plus este diversitatea, respectiv fiecare individ, cu un profil profesional si cultural diferit, aduce perspective variate si diferite asupra temelor aflate in discutie.



Allevo a organizat si sesiunea BOOST (Banking On Open Source Today), unde s-a dezbatut viziunea unei banci a carei infrastructura este bazata pe tehnologii open source. Invitatie care au discutat asupra acestei teme au fost Mircea Mihaescu, Director Technology Research Center, Sberbank, Matteo Rizzi, Partner, SBT Venture Capital, Radu Gratian Ghetea, Presedinte CEC Bank, Corina Mihalache, CEO si Rodica Tuchila, Director ARB cu rol de moderator. Matteo Rizzi a criticat bancile pentru a nu-si asuma suficient risc si nu folosesc medii de controlate pentru a testa noi produse si a experimenta tehnologii open source, folosind metafora deja cunoscuta „castelul si groapa de nisip”. Mircea Mihaescu, a raspuns prin a spune ca explorarea de noi oportunitati se face in cadrul Sberbank prin programul incubator Sberbank Venture Capital. Corina Mihalache a declarat ca abordarea pe care mizeaza Allevo este de colaborare si partajare a resurselor intr-o comunitate interesata in dezvoltarea unui produs pentru procesarea tranzactiilor financiare, care nu reprezinta un diferentiator competitiv in noul spatiu de afaceri, in care lupta pentru suprematie se da in oferirea de produse si servicii de cea mai buna calitate clientului bancar. Astfel, aplicatia FinTP este conceputa ca o baza pentru crearea unui nou nivel de standardizare semantica.



Un alt eveniment organizat de Allevo in cadrul Sibos a fost sustinerea unei sesiuni Open Theater, numita Infrastructuri financiare pentru instituti publice, care s-a axat pe rationalizarea serviciilor de plata ale statului. Alina Enache, Directori de Vanzari Allevo si Mihai Guiman, vice-presedinte FINkers United, au prezentat cum utilizarea aplicatiilor software open source specializate duce la simplificarea operatiunilor institutiilor publice, reduce riscul operational si ofera o platformă scalabila si extensibila catre alte servicii. Mai exact, solutia open source in discutie a fost FinTP pentru gestionarea platilor publice, proiectat ca un serviciu gazduit de intr-un cloud guvernamental privat.

Concursul de idei lansat in standul Allevo si pe portalul www.fintp.org, care a avut ca scop strangerea de idei de extindere sau imbunatire a aplicatiei FinTP, s-a bucurat de o popularitate neasteptata. Ideea castigatoare, desemnata pe baza numarului de voturi, i-a apartinut lui Joachim Berg de la Efis (Germania) care a propus utilizarea standardului EBICS in zona est-europeana.

Pentru echipa Allevo – de acasa sau delegata sa participe la Sibos – experienta acestui an constituie un reper major privind maturizarea prezentei internationale a firmei, si un prilej extraordinar de schimb de opinii prin relationarea cu alti participanti la conferinta. Totodata privim cu speranta la revenirea conferintei pe continentul nsotru, pentru scopul meschin de a reusi sa reducem construiile prezentei noastre la Sibos, dar mai ales pentru a ne putea adresa direct unei audiente mai largi din spatiul nostru nativ.

Mihai Guiman, Solution Manager Allevo

Allevo despre... FINkers United – comunitate open source in FinTech

Piata Financiara, noiembrie 2014

Industria financiară este percepută ca fiind conservatoare, cu toate acestea inovatia și-a făcut loc și in FinTech.

Tot mai multe monede digitale și tehnologii alternative băncilor apar in zona transferurilor financiare și in special in cea a plăților și caștiga tot mai mult teren. Soluții care nu implica modalitatile tradiționale de transfer de fonduri - bancare, convertind, spre exemplu, moneda reala in cea virtuala, efectueaza transferul acesteia, apoi la final o transforma pentru a doua oara in moneda reala, eventual alta decat cea initiala. Astfel, moneda virtuala este transferata cu o fracțiune din costul transferurilor tradiționale de fonduri, folosind metode de schimb precum Coinbase și Bitpay, care preiau in acelasi timp si riscul schimbului valutar asociat. In contextul in care noi tehnologii ca Paypal, Zebra, etc. preiau tot mai mult din spatiul in care băncile erau preponderente, acestea din urma ar trebui să își remodeleze afacerea pentru a se adapta mai rapid cerintelor crescute ale propriilor clienti, și in acelasi timp să se concentreze asupra inovării in zona produselor si serviciilor financiare oferite acestora.

Business-ul băncii este dependent in mare măsură de software și cerințele de astăzi pentru scăderea TCO precum și respectarea standardelor și reglementărilor adaugă restricții după restricții. Nu are sens ca fiecare bancă să cumpere și să mențină multe tipuri de licențe software, să păstreze totul dezvoltat și implementat pe o bază unică, să depindă de vendor pentru fiecare schimbare de standard și să experimenteze singur toate erorile unui software proprietar. Este mult mai avantajos ca băncile să-și unifice forțele și costurile in spatele scenei, cel puțin in cazul software-ului necesar procesării tranzacțiilor financiare, care nu reprezintă un diferențiator competitiv in spațiul de afaceri.

In industria IT, colaborarea creativă este aproape sinonimă cu sintagma open source. La nivel de infrastructură, trendul este ascendent in adopția platformelor open source, chiar și in industria financiar bancară. In schimb, la nivelul aplicațiilor open source există o rată mai mică de adoptare in comparație cu alte industrii (cum ar fi sănătatea, educația, arta sau utilitățile), deși colaborarea in acest mediu a condus la definirea standardelor.

Prin standardizarea modului in care aplicațiile procesează instrumentele financiare și modul



in care acestea interacționează una cu alta, back-office-urile băncilor, trezoreriile corporațiilor și ale administrațiilor publice pot ajunge la o standardizare la nivel semantic care să le permită dialogul direct cu entități similare, avand consecinta directa realizarea interoperabilității financiare.

Pornind de la ideea unificării acestor două ecosisteme, cel IT și cel financiar bancar, Allevo a avut inițiativa publicării in spațiul open source a aplicației sale de procesare a tranzacțiilor financiare, FinTP (fintp.org). FINkers United (FINAncial Thinkers United) este

comunitatea construită în jurul acestui proiect și este deschisă atât specialiștilor IT cât și analiștilor de business sau experților financiari. Oricine poate deveni membru al comunității, de la cei care doar descărcă și utilizează sau revizuiesc codul FinTP și doresc să ne transmită feedback-ul lor, până la aceia care contribuie în zone atât tehnice, de arhitectură, design, dezvoltare, documentare, testare, implementare cât și în cele de business, comunicare, marketing, analiză de piață, de audit și consultanță juridică. Niciun membru nu are o poziție/rol fix în structura comunității, acesta putând evolua în funcție de nivelul de implicare și excelență, comunitatea promovând sistemul meritocratic.

Care ar fi principalele avantaje pentru aderarea și participarea la o astfel de comunitate? Printre cele mai importante sunt puterea de a influența proiectele și strategiile de dezvoltare, libertatea față de un anumit furnizor, reducerea TCO, time to market mai bun și, nu în ultimul rând, oportunitatea de îmbunătățire a profilului profesional al personalului prin participarea la proiecte tehnice complexe, cu impact în industrie.

Desfășurarea activităților bancare pe tehnologii open source este viitorul industriei FinTech, mai ales că în ultima decadă a devenit din ce în ce mai clar că viitorul software-ului este open source și că oamenii vor să comunice cu cei cu care împărtășesc aceleași interese. Ne dorim ca FINKers United să fie agora unde toți cei interesați de schimbarea ecosistemului financiar să aibă un cuvânt de spus.

Vă invit să vă alăturați FINKers United, comunitatea open din jurul proiectului FinTP și să construim împreună lanțul serviciilor financiare, element cu element!

Denisa Agatie, Software Analyst

Allevo – oferă comunității open source una dintre cele mai importante aplicații financiar-bancare

IT Channel, noiembrie 2014



Horia Bescea CTO – Allevo a avut amabilitatea sa ne ofere informatii despre una dintre cele mai populare suite de aplicatii financiar – bancare, aplicatie care a fost oferita de compania producatoare Allevo comunitatii open spurce.

Care au fost principalele motive care au determinat această migrare spre open source?

Echipa Allevo a dezvoltat în ani o cultură deschisă privind comunicarea cunoștințelor, astfel încât evoluția către distribuția open source a fost extrem de firească. În plan pragmatic, Allevo a ales să-și promoveze internațional portofoliul începând cu anul 2004. experiența acumulată a condus la o intimă înțelegere a poziționării principalilor competitori, precum și a

practicii de afaceri a acestora. Intrucat aplicațiile software dezvoltate de Allevo sunt poziționate in zona operațiunilor financiar-bancare (practic o zonă fără impact competitiv direct), am ajuns la concluzia că sunt extrem de potrivite pentru schimbarea modelului de distribuție intr-unul colaborativ, care să faciliteze lărgirea amprentei de adoptare a produselor Allevo.

Software-ul financiar-bancar este in majoritatea cazurilor software comercial. Cum a fost privit de comunitatea financiară acest demers?

Inițiativa Allevo a fost evaluată cu prudență, atat in intalniri directe, in intalniri ale grupului de utilizatori ai produselor Allevo său in dezbateri internaționale (de exemplu la Sibos, incepand cu anul 2012). Suntem in punctul in care, avand acceptul clienților existenți pentru migrarea la varianta open source a produsului nostru de procesare a tranzacțiilor financiare, caștigăm increderea unor noi instituții bancare care vor adopta această soluție. Principala temă de dezbateră a fost legată de asigurarea conformității cu cerințele de securitate ale instituției și industriei financiar bancare in sine, cu atat mai mult cu cat anul acesta in mod special s-au inregistrat breșe importante de securitate in cadrul unor proiecte open source (Heartbleed și Shellshock – expunerea de securitate Unix/Linux Bash). In perioada de inceput a formării comunității proiectului FinTP, noi eliminăm aceste riscuri prin păstrarea aceluiași control riguros privind auditarea și includerea unui nou cod, ca și până in prezent, iar in măsura in care comunitatea capătă vizibilitate și dezvoltare, prin transferul către această al proceselor documentate pe care noi le aplicăm.

Din punctul de vedere al dezvoltării aplicațiilor, există diferențe majore intre aplicațiile comerciale și cele open source?

Succesul unui proiect open source depinde de adopția sa și de comunitatea care se formează in jurul proiectului.

Pentru a incuraja participarea la proiect, a trebuit să modificăm procesele interne de dezvoltare, verificare cod, testare, pentru a permite participarea unor membri externi și a menține in același timp coerentă proiectului.

Aplicațiile open source oferă transparentă prin faptul că oricine poate audita codul, dar această transparentă poate deveni o vulnerabilitate. Este o diferență majoră intre cele două tipuri de aplicații și suntem siguri că această schimbare va crește calitatea produsului pe care il oferim prin descoperirea mai rapidă a vulnerabilităților și accesul unui număr mai mare de specialiști la propunerea unei soluții.

Pentru a oferi o soluție pur open source, a trebuit să găsim, adaptăm și integrăm componente open source ca alternativă la cele proprietare pe care aplicația noastră era construită. Fundația soluției noastre open source este foarte diferită de cea bazată pe software proprietar și suntem incantați să putem folosi cele mai bune librării concepute și realizate de comunități deschise și să participăm chiar la dezvoltarea lor.

Care au fost principalele provocări in migrarea soluției dvs. la open source?

Proiectul inițiat de noi adresează o piață de nișă, de obicei reticentă la schimbare, piața financiar-bancara.

Probabil cel mai greu a fost să explicăm clienților și partenerilor noștri avantajele unei soluții bazate pe componente open source, dar suntem convinși că prin colaborare și nu prin competiție se poate crește calitatea și viteză de inovare în acest domeniu.

Un sfat pe care l-am primit chiar de la începutul proiectului nostru a fost să ne asigurăm că putem ajuta comunitatea să se dezvolte singură și să ne dăm la o parte cât mai repede.

Din punct de vedere tehnic, acest sfat l-am tradus în construirea unei infrastructuri care automatizează cea mai mare parte din procesul de construire a aplicației. Portalul www.fintp.org oferă acum versiunea gata-de-rulare a versiunii comunitare de FinTP construită automat pe baza codului disponibil pe www.github.com/fintp.

Înțeleg că procesul de migrare la open source este în plină desfășurare, existând o serie de noi module care urmează a fi portate. Care sunt obiectivele companiei dvs. și cum vedeți businessul Allevo transformat de această migrare?

Allevo va publica sub licență GPL V3 integral codul sursă pentru toate funcționalitățile FinTP. Pentru codul executabil Allevo va publica instrucțiuni de descărcare, instalare, configurare (pentru toate instrumentele financiare suportate, pentru formatele de date suportate, pentru fluxurile operaționale cele mai comune, etc) și validare a aplicației. În acest mod, noi intenționăm că în cursul anului 2016 să punem la dispoziția celor interesați o versiune consistentă, disponibilă în spațiul comunității FINKers United. Allevo își va realiza veniturile din distribuția versiunii garantate de firmă, care vor fi reflectate în termen cât mai scurt și în versiunea disponibilă comunității. Este simplu de concluzionat că aceasta migrare multiplică activitatea de dezvoltare software și de mentenanță în cadrul Allevo. Noi sperăm, și acționăm să materializăm că această activitate suplimentară va fi răsplătită de coagularea unui nucleu de talente exterioare Allevo, care în timp vor utiliza eficient FinTP ca platformă de învățare și inovare. Concluzionând, obiectivul nostru este să ajungem să lucrăm (în Allevo) în condițiile pe care industria software le va consacra în viitorul nu foarte îndepărtat, și astfel să ne creștem competitivitatea și atractivitatea într-o geografie mai largă decât cea națională.

Politici pe termen lung

Romania dupa 25 de ani – editie speciala Piata Financiara, noiembrie 2014

Și pentru acele industrii care vor face diferența peste decenii

Ar trebui formulate Politici Pe Termen Lung

- interviu cu Sorin Guiman, Președinte Allevo – de Georgeta Clinca

Poiana Mărului este o așezare mirifică din podișul Transilvaniei, unde oamenii locuiesc încă în pace cu natura. Se vede că Sorin Guiman este născut și crescut pe aceste plaiuri din lumina jucăușă a ochilor, din vorbă hatră și din atitudinea mereu calmă, deschisă și iscoditoare. La 61 de ani și după 15 ani de șefie la compania Business Information Systems, a decis să-i lase pe ce cei mai tineri să ducă mai departe destinele firmei mai nou branduită Allevo. Din discuția de față reiese preocuparea pentru soarta și mai ales pregătirea tinerilor din Romania, poate și datorită faptului că Sorin Guiman este tatăl a doi copii minunați, abia ieșiți de pe băncile facultății.

Ați lucrat 13 ani în Institutul de Tehnică de Calcul din București. Revoluția v-a „prins” acolo și ați rămas până în 1991. Mulți oameni de talent s-au desprins din acel loc, mulți ITiști, unii dintre cei mai de succes jucători pe cont propriu din nișă. Ce amintiri special vă leagă de acel institut și de foștii colegi?

ITC – alături de universități, de fabrica de calculatoare, de fabricile de periferice și de IIRUC – a fost o platformă de dezvoltare cognitivă întemeiată pe pasiunea, competența și temeritatea unei generații anterioare. ITC a fost pentru mine un incubator profesional care m-a ajutat extraordinar de mult să mă formez și să evadez agresivității cu care societatea de atunci dorea să controleze mentalul oamenilor. ITC-ul (generic vorbind) anilor 1970-1980 infirmă crezul cotidian că ciupercile au crescut fără ploaie.

Această teză păgubos popularizată astăzi incurajează abandonul proiectelor originale în beneficiul profitului pe termen scurt – care, din păcate, oferă un orizont limitat pe fondul competitivității nesustenabile.

Ce ați sperat atunci, în decembrie 1989, că se va schimba în această țară? Cate nume dintre așteptările dumneavoastră s-au împlinit?

Recunosc că nu mi-am formulat altă speranță în afară de eliberarea comunicării opiniilor atât de mult timp (auto)cenzurate de teama de abuz a puterii. Din perspectiva mea, aparent acest lucru s-a realizat, dar, temător fiind, mi-e ca diferitele motivații cu accent globalist să nu conducă la aceeași formă perversă de (auto)cenzură. Lucrul la care nu m-am așteptat însă nici o clipă a fost eficiența cu care a fost aneantizată o industrie cu premise certe de creștere – cum a fost it-ul, și asta nu prin efect direct al pieței libere. Mă întreb cât de mult a condus la această situație lipsa de pregătire a unora.

Acum 20 de ani ați înființat compania Business Information Systems, rebotezată ulterior Allevo. Sunt destul de puține companii locale notorii atât de longevive în economia istoriei postcomuniste a României. Care a fost cea mai importantă „victorie” a BIS/Allevo în toată

perioada sa de activitate? Amintirea cărui succes vă crește temperature termometrului spiritual?

Victorii nu țin minte să fi avut, reușite și mult noroc, da. De pildă, simpla supraviețuire a primilor 5 ani de existență a firmei este un reper important. Cea mai notabilă reușită a Allevo, din punctul meu de vedere, este cultura instituțională și profesională permanent consemnată în mare detaliu timp de 15 ani. Este o referință pe care echipa o are la dispoziție pentru valorificarea experienței profesionale, pentru rafinarea proceselor, pentru gestiunea riscurilor și a schimbării – adică a modului în care a fost gândită și aplicată preocuparea permanent pentru îmbunătățirea poziției firmei și a portofoliului.

Este IT-ul românesc la locul unde trebuie să fie? Cată proprietate intelectuală am făcut și vom face noi, românii, comparativ cu lohn-ul, outsourcing-ul și activitatea de suport și mentenanță pe care le-am executat atația ani cu brio?

Potențialul de proiectare originală este direct influențat de știință, de know-how, care, desigur, se educă prin școală și practică. Cu cât politica de dezvoltare a acestei industrii nu va fi formulată mai curând și cu cât nu va fi definită o perspectivă la scară istorică, cu atât mai mici vor fi șansele de dezvoltare competitivă. Poate greșesc, dar statistica ne este defavorabilă dacă vom opta pentru incurajarea serviciilor cu valoare adăugată redusă, de comoditate. Sunt țări ale căror universități produc, în puțini ani, absolvenți al căror număr egalează populația totală a României. Este sinucigaș, cred, să orientezi industria noastră IT în această direcție, numai în criză de idei și motivat de profitul facil; statul însă poate formula politici care să corecteze această tendință și, cu cât o face mai curând, cu atât noile generații care apar au șansa să devină competitive.

Ați participat, cu stand propriu, la foarte multe dintre edițiile congresului mondial al SWIFT, dar și la diverse alte reuniuni esențiale din industria mondială a plăților. Cum a evoluat România în acest domeniu în cei 25 de ani?

Sistemul financiar-bancar românesc a avut o evoluție spectaculoasă începând cu 2002, când BNR a formulat reforma sistemului de decontare-compensare și apoi proiectul a fost implementat, cred eu cu succes. Este important ca noile infrastructuri de piață apărute – TransFonD și Trezoreria Statului – să fie valorificate la întregul lor potențial operațional și tehnic, în opinia mea superior multor alte sisteme din regiunea central europeană. Cel mai important aspect legat de aceste instituții este însă că s-a creat o școală și o practică, care ar fi păcat să nu fie extinse și către verigi de distribuție a serviciilor financiare, mai apropiate de beneficiarul final.

În opinia mea, pe de o parte ar fi posibilă astfel o bancarizare eficientă și o incluziune financiară largă, iar pe de altă parte s-ar putea dezvolta un pol de competență competitiv în regiune și poate cu influențe chiar și mai ample.

Care sunt, din punctual dumneavoastră de vedere, perspectiva și statutul unui întreprinzător privat român din mediul IT&C?

Identice cu ale oricărui alt întreprinzător din alte industrii. Desigur, sunt subiectiv, dar alături de industriile pentru care țara are un har dat, ar trebui formulate politici pe termen lung și pentru acele industrii care vor face diferența peste 3-5-7 decenii. O componentă a acestor politici ar trebui să fie și cum capitalizăm acele industrii, pentru

că numai prin noi înșine, in pielea goală, cum am fost născuți, este greu să devenim sustenabil competitiv. In afară de taxarea sau creditarea inteligentă a afacerilor din aceste industrii, ar trebui gandit și care este portofoliul suppli -mentar de servicii pe care statul il va livra acestora – de pildă, educație adaptată industriei și perspectivei acesteia, informații consistente și oportune, studii documentate privind contextual global și multe altele.

Ar avea sens ca Romania să treacă la reindustrializare? Sau am avea mai mult de câștigat cu o agricultură performantă și un turism înțelept, sprijinite de o infrastructură adecvată?

Dacă nu ne negăm tradiția in anumite industrii (agricultură, turism, industrie alimentară, extracție și prelucrare petrolieră, automobile și altele) și dacă avem un plan de țară privind și modul in care vom deveni competitor de varf in cateva industrii noi in care ne permitem să investim și dacă asta se poate numi reindustrializare, atunci categoric trebuie s-o facem. Probabil că psihologii pot numi caracteristicile native cu care nația este dăruită și, adaptat acestor aptitudini, vor trebui să fie selectate direcțiile alternative de dezvoltare.

Cand unii spun că lucrurile – societatea romanească in general – se degradează și se strambă, vorbim despre o percepție falsă, de mizantrop, mai degrabă proprie avansării in varstă? Sau are acea constatare și un sambure de adevăr?

Incerc să devin un bătran nederanjant – pentru că sper in continuare să am nepoți care să nu fugă de mine. In această logică, aş spune că este urgent necesară o analiză pe fond a evoluției valorilor etice, a valorii cognitive, a stării de sănătate in sens larg, a capacității de a apăra firea și graiul neamului, a comunităților și a familiei. Și după ce analizăm minimal aceste aspecte, să formulăm politici care să reziste vremelniciei celor care sunt girați la un moment dat cu administrarea acestora. Trebuie eliminat arbitrarul din ceea ce este legat de valorile moștenite de noi de la inaintași și trebuie impiedicate incercările care (sub motivația modernizării) atentează la continuitatea acestora. exemplific absolut la intamplare cu dilema in care mă aflu privind transformarea învățământului: in societatea intemeiată pe doctrina comunitară, învățământul era conceput competitiv, incuraja participarea tinerilor la competiție și tria valoric de-a lungul intregului ciclu calitatea; in societatea actuală, intemeiată pe competiție liberă, învățământul a ajuns paradoxal comunitar și aproape orice innoire care ni se comunică adancește această orientare.

Există „mantuire” pentru noi, romanii, și alta decat cea de sorginte religioasă? De ce anume ne putem agăța pentru a rămâne, atat cat se poate, drepti și increzători?

Gandesc ca un inginer, deci perspectiva psihologiei individuale sau de grup imi e străina. Cred că valorile cu care individul este dăruit la naștere – gena, istoria familiei și credința – sunt sacre și nealterabile in afara unei decizii personale educate, iar educația nu se consumă nici prin absolvirea cu brio a grădiniței, a școlii primare și nici măcar cu a unei universi -tăți. Din cate am citit despre diferitele doctrine religioase, numai habotnicii pun stavilă dezvoltării personale și numai astfel personalitatea poate fi manipulată și strambată. Cred, fără să fiu un practicant de fiecare zi, că religia este cea care oferă reperele de reflecție și asistă sufletul omului atunci cand are nevoie de alinare sau confirmare. Desigur, forța legii nu trebuie minimalizată, dar tare mult aş vrea să văd cum ar putea un nespecialist să digere prin lectură relaxantă un cod legal făcut public și obligatoriu. Reperele simple, simplu de explicat, de înțeles și de urmat,

cred că sunt cheazăia unui etos larg împărtășit. Incercarea de a dezmoșteni (indiferent care ar fi malversațiunea care se comite) tineretul maleabil de valorile cu care a fost dăruit inițial este, in gandirea mea, un act criminal, care trebuie impiedicat să se manifeste și condamnat atunci cand se petrece. Nu sunt agnostic, dar categoric religia oferă mantuirea prin credință in dreptatea și iubirea perenă.

Ne-ar trebui un „proiect de țară” pe termen mediu autentic, sustenabil și realist? Cum ar trebui să fie acest proiect și cine ar trebui să-l facă?

Dacă prin termen mediu înțelegem următoarea sută de ani, atunci cu certitudine sunt de acord că este esențial și urgent să fie gandit acum, de persoane educate, de caracter și cu viziune. Desigur, trebuie gandite etapele pentru cuante de timp mai inguste, care să devină puncte de control și de revizuire tactică a ideilor inițiale funcție de evoluțiile naționale și internaționale. Nu știu însă să gandesc cum se poate face selecția grupului de persoane care să intreprindă o lucrare atat de importantă, cum măsori cultura, viziunea și caracterul unui individ și cum poți aprecia că este atașat valorilor și interesului acestui neam. Aparent, selecția democratică nu funcționează cum trebuie și ar trebui categoric eliminată din lista opțiunilor disponibile pentru a intemeia această lucrare.

Allevo brand romanesc

Cartea Branduri Romanesti, publicata in noiembrie 2014

Ganditi-va la o expeditie de alpinisti care au pornit sa cucereasca culmile pietei IT in industria financiara. O mana de temerari cu variate cunostinte in IT s-au inarmat cu curaj, rabdare si darzenie si au pornit pe un drum ce nu avea sa fie nici scurt, nici lipsit de obstacole. I-a unit curiozitatea, interesul pentru nou si inovatie, respectul pentru calitate si, nu in ultimul rand, dorinta de a aduce un suflu nou si pozitiv in industria financiar-bancara romaneasca.

Asa s-a nascut Allevo, o companie romaneasca ce furnizeaza solutii software si servicii de consultanta, focalizata fiind pe asigurarea in mod fiabil si cu un inalt coeficient de siguranta a managementului tranzacțiilor purtatoare de valoare.

In viata unui om, 15 ani poate nu inseamna chiar atat de mult. Dar in lumea business-ului si, poate mai ales, in sectorul IT 15 ani de munca asidua sunt suficieni pentru ca Allevo sa fi devenit un brand recognoscibil intre specialistii din Romania si din strainatate. Compania a crescut si a evoluat pe masura ce s-au inmultit proiectele duse la bun sfarsit si s-a acumulat experienta cu tehnologia de varf. Unul din lucrurile la care Allevo tine cel mai mult este partajarea transparenta a informatiilor. In filosofia Allevo, transparenta reprezinta o garantie pentru perfectionarea proiectelor si rafinarea ideilor.



Prin prezenta continua in conferintele si seminarele de profil, dar mai ales prin solutiile furnizate clientilor, compania se mandreste ca a contribuit la modelarea pietei financiare bancare din Romania. E vorba despre conformitatea cu cele mai importante standarde la nivel european, despre gestiunea riscurilor sistemice, a proceselor si resurselor specifice pietei si, deloc in ultimul rand, despre integrarea diverselor sisteme intr-o solutie unitara si standardizata. Pentru toate aceste motive, Allevo este un succes.



Allevo a fost printre furnizorii care au participat la implementarea Sistemului Electronic de Plati (SEP) In Romania, un proiect vast si de referinta prin influentele pe care le-a avut asupra mediului de afaceri din tara noastra. Lansarea SEP a avut efecte benefice in piata financiara din Romania prin cresterea eficientei si operativitatii activitatii de plati, un grad sporit de securizare a tranzactiilor interbancare si implicit o mai buna administrare a riscurilor si lichiditatilor. Pentru conectarea la infrastructurile de piata, Allevo a pus la dispozitia institutiilor financiar-bancare solutia sa qPayIntegrator, destinata procesarii in timp real a tranzactiilor financiare, in scopul realizarii unei gestiuni in conditii de securitate si performanta a fondurilor acestor institutii.

Allevo si-a facut simtita prezenta pe piata romaneasca sprijinind institutiile financiare in aplicarea prevederilor acordului Basel II, precum si in procesul de migrare la SWIFTNet (platforma avansata SWIFT de mesagerie bazata pe IP), fiind singura firma din Romania ce are parteneriat activ cu SWIFT.

Da, Allevo este un creator de software si un furnizor de servicii; unul dintre cei mai experimentati cand vine vorba de gestionarea in timp real a transferurilor de fonduri. Dar Allevo este si parte a unei comunitati, iar ideea de comunitate i-a insuflat companiei si un pronuntat simt de raspundere pentru avansarea industriei in beneficiul progresului general.

In industria IT, colaborarea creativa este aproape sinonima cu sintagma open source, in timp ce in industria financiara colaborarea a condus la adoptarea de standarde – SWIFT, FIX, EBICS, ISO15075, ISO20022, SEPA. Implicarea celor doua ecosisteme a condus Allevo sa faca inca un pas inainte si anume sa publice in spatiul open source aplicatia sa de procesare a tranzactiilor financiare, fapt care ar "impinge" standardizarea mesageriei financiare la un alt nivel, dincolo de regulile de formatare.

Este vorba despre cel mai recent proiect Allevo denumit FinTP. El a aparut odata cu constientizarea faptului ca evolutia tehnologica a facut ca inclusiv sistemele de plati (bancare) si instrumentele aferente de procesare a tranzactiilor financiare sa devina bunuri de larg consum si sa nu mai actioneze ca diferentiatori competitivi.

In plus, Allevo a simtit nevoia unei noi constructii de afaceri care sa adreseze problema bugetelor IT in scadere (prin reducerea substantiala a investitiei initiale de capital si a costurilor operationale), a accesului liber la cunostinte si sa promoveze lucrul in colaborare, cu scopul realizarii unui standard semantic pentru cresterea interoperabilitatii tranzactiilor financiare intre diferite industrii.

Asa s-a ajuns la dezvoltarea primei aplicatii open source destinata procesarii tranzactiilor financiare, care beneficiaza de succesul si maturitatea aplicatiei qPayIntegrator, aflata in exploatare din 2005 la institutii financiar-bancare de top.

La doi ani de la initierea proiectului FinTP, proces ce a implicat nu numai migrarea catre open source, dar si restructurarea firmei pentru a corespunde noului model de business adoptat, Allevo a inceput publicarea codului sursa FinTP, sub licenta GPL V3.

Publicarea codului este insa doar primul pas. Allevo nu s-a oprit aici pentru ca succesul



proiectului depinde de colaborarea dintre actorii implicati – persoane, companii, intermediari financiari. Din acest motiv a fost lansata FINKers United, o comunitate open souerce formata din membri ai ecosistemului financiar-bancar, deschisa unui spectru larg de profiluri de expertiza profesionala, menita sa intretina si sa dezvolte aceasta aplicatie. E o comunitate unde participantii isi exprima liber ideile si contribuie activ la inovarea sistemului financiar actual.



„Este poate cea mai inspirată si complexă inițiativă pe care Allevo a avut-o in istoria sa”, crede Sorin Guiman, Chairman Allevo. „Inițiativă care a determinat si un re-design la nivelul proceselor din companie pentru armonizarea cu modelul de business open source”, spune si Horia Beschea, CTO Allevo si (primul) Președinte al FINKers United.

Pe baza celor trei piloni antementionati - proiectul open source FinTP, comunitatea FINKers United si procesul de reinventare Allevo prin schimbarea modelului de business - Allevo a initiat proiectul BOOST – Banking On Open Source Technology. In contextul in care procesarea de tranzactii financiare este un motor utilizat de toate institutiile financiare, insa solutiile disponibile pe piata sunt in

continuare considerate premium, industria de profil a inceput sa se indrepte catre adoptarea de solutii open source la nivelul aplicatiilor care nu constituie un diferentiator competitiv. Banking On Open Source Technology este invitatia Allevo de a face parte dintr-o comunitate care propune, prin cooperare deschisa si partajarea de informatii, dezvoltarea de solutii accesibile pentru zona de procesare a tranzactiilor financiare. Cu BOOST Allevo doreste crearea unui mijloc prin care sa se sporeasca interoperabilitatea financiara intre industrii si zone geografice. Puteti sa va imaginati BOOST ca un pas mic pentru open source ce poate deveni un pas mare pentru piata financiara.

Trei sferturi din populatia Romaniei pot avea acces la servicii financiare

Market Watch, decembrie 2014

Allevo este o companie care a inceput in urma cu zece ani sa creeze **solutii informatice de procesare de mesaje financiare** pentru sistemul bancar din Romania. Cu timpul, produsul a evoluat atat prin adaugarea de noi functionalitati, cat si prin reproiectarea menita sa il adapteze altor tipuri de institutii decat bancile: corporatii, administratii publice, centre de procesare si institutii financiare nebancale.

Institutiile financiare nebancale (IFN) sunt un exemplu foarte interesant de studiat in aceasta industrie, din mai multe puncte de vedere. In primul rand, sunt institutii care sunt supuse unui nivel mai relaxat de reglementari comparativ cu cel al bancilor, ceea ce le da o oarecare libertate vis-a-vis de sistemele si fluxurile interne pe care aleg si au posibilitatea sa le implementeze. In al doilea rand, este vorba despre un volum relativ mare de plati sau imprumuturi de mica valoare pe care aceste institutii le gestioneaza, care au asociat un factor de risc pe care bancile nu si-l asuma.

In 2009 Allevo a inceput un proiect comun cu o companie olandeza de microfinantare care opereaza in Kenya si care astazi are peste 10.000 de clienti si un portofoliu de 2.2 milioane de euro. Ca urmare a succesului inregistrat in Kenya, aceasta urmareste sa se extinda si in Uganda, pastrand acelasi model de business si anume acordarea de imprumuturi de mica valoare persoanelor care nu au un cont deschis la o banca. Canalele de distributie folosite de ei sunt serviciile M-PESA si MTN oferite de operatorii de telefonie mobila locali, respectiv Safaricom in Kenya si MTN in Uganda.

In paralel cu acest proiect, Allevo s-a implicat in promovarea ideii de **incluziune financiara** in randul bancilor de pe piata locala, oferind o solutie pilot pentru procesarea remiterilor - bani trimisi in principal de catre persoane care lucreaza in afara tarii catre familiile ramase acasa. Allevo a creat practic o solutie care ofera institutiilor financiare posibilitatea de a se adresa populatiei nebancale folosind canale alternative de distributie. Acesta este un aspect important al arhitecturii solutiei, pentru ca nu obliga institutiile financiare sa investeasca in deschiderea de sucursale pentru a servi oamenii din imediata apropiere a acestora. Aceste canale pot fi agenti independenti, dispozitive mobile, conturi bancare sau parteneri cum ar fi lanturi de benzinarii, farmacii, magazine, posta etc.



Doa studii realizate de catre EBRD si McKinsey la doi ani distanta unul fata de celalalt arata ca, din nefericire, **in Romania 77% din populatie este nebancarizata** si ar avea nevoie de servicii financiare convenabile atat din punct de vedere al pretului, cat si al accesibilitatii. In acelasi timp, studiul EBRD, precizeaza ca **patrunderea dispozitivelor mobile este de 115%**, ceea ce inseamna ca o astfel de solutie ca cea propusa de Allevo este oportuna si ca institutiile in fapt au ocazia de sevri o mare parte a societatii, lucru care in mod cert le-ar creste competitivitatea pe piata.

Dar datorita faptului ca acest segment de piata prezinta un factor de risc si ca majoritatea bancilor din Romania au incheiat deja acorduri cu una din cele doua companii mari de transfer de bani, initiativa Allevo nu a avut succes in sectorul bancar.

Din acest motiv am inceput o campanie pentru promovarea solutiei de procesare de tranzactii financiare (disbursii, rate, comisioane etc) in randul IFN-urilor, intr-o incercare de a mari gradul de accesibilitate al serviciilor financiare in zonele in care acestea lipsesc cu desavarsire sau sunt excesiv de scumpe.

Practic ceea ce dorim sa obtinem este sa cream un flux complet care sa replice modelul de succes practicat de institutiile de microfinantare din afara, un model care are impact direct **asupra ridicarii nivelului de trai al populatiei cu mijloace financiare sub medie**. Dorim ca partile implicate in solutia pe care o propunem sa fie IFN-uri pentru acordarea de credite si incasarea ratelor, Allevo, ca furnizor de solutie IT, operatorii diverselor canale de distributie potrivite pentru disbursia si colectarea ratelor aferente si, nu in ultimul rand, persoanele care beneficiaza de acest tip de serviciu, oamenii care nu au conturi deschise la banci si care nu o pot face din varii motive.

La sfarsitul lunii octombrie, Allevo a organizat un workshop dedicat acestei initiative, eveniment la care au fost invitati reprezentanti ai IFN-urilor, consultantul olandez care a fost implicat in design-ul arhitecturii sistemului informatic al primei companii de microfinantare cu care am intrat in contact si un reprezentant al unui operator de telefonie mobila din Romania, alaturi de specialistii tehnici si de business din partea Allevo. Scopul a fost de a organiza o masa rotunda, in cadrul careia sa explicam modelul de business al institutiilor de microfinantare din afara si sa deschidem discutiile pentru crearea unei solutii adaptate la specificul mediului din Romania.

Evenimentul a fost un succes si speram ca initiativa per total sa fie unul dintre numerosii primi pasi din ridicarea nivelului de trai a romanilor care nu pot beneficia de actualul sistem financiar si din **implementarea unui sistem real de incluziune financiara pe piata locala.**

Ioana Guiman, Business Development Allevo

Allevo despre... Un domeniu dinamic – Evoluții in open-source

Piata Financiara, decembrie 2014

Întotdeauna undeva a existat un început simplu, punctiform aproape. Pentru noi, acest început a fost ideea de open-source. Ce s-a întâmplat de atunci până acum, ce a devenit lumea din jurul nostru și cum o vedem noi evoluând voi încerca să schițez în cele ce urmează.

Privind destul de departe, poți vedea in timp, cum universul in care trăim incape să prindă formă, expulzand materia și energia care vor forma corpurile cerești de mai tarziu. Privind dincolo de multitudinea de forme si existențe, putem ajunge să identificăm acele cele mai mici elemente care au reprezentat componentele primare pentru tot ce ne inconjoară, de la quarci la atomii de hidrogen si genele codului genetic.

Intotdeauna undeva a existat un inceput simplu, punctiform aproape. Pentru noi acest inceput a fost ideea de open-source. Ce s-a intamplat de atunci pană acum, ce a devenit lumea din jurul nostru și cum o vedem noi evoluand voi incerca să schițez in cele ce urmează.

In ianuarie 2014 am inceput să publicăm codul aplicației FinTP in spațiul open-source. Riscul a fost cantărit, măsurat și acceptat. Am creat proiecte pe care le-am găzduit pe github cu diverse nivele de complexitate, organizate pe aptitudini. Pentru cele mai multe dintre ele, inceputul a fost entuziast, cind au fost urcate pachete mari de cod, dacă am parafraza am putea spune că a fost valul „Scrieți (cod), numai scrieți!”. Acest cod a fost un fel de „haine noi ale împăratului” pentru fiecare dintre contribuitori. Practic, fiecare gand îți era expus, aștepta să fie disecat, cantărit, măsurat și acceptat? Așteptarea s-a prelungit fără efecte evidente. „No news, good news” ne convenea de minune, astfel incat a mai urmat un push de cod. Proiectele au inceput au inceput să fie vizualizate, numărul contribuitorilor a crescut, proiectele au atins numărul 14, dar încă nu fusese atins acel punct critic de la care lucrurile să inceapă să se intample și acesta este momentul prezent.

Despre ce ne dorim ar fi mai mult de spus, aceasta și pentru că este mai bine să îți dorești mult, măcar pentru a avea acel plus de energie care să invingă inerția momentului. Da, ne dorim să atingem acea masă critică de contribuitori de la care să putem incape să ne numim o comunitate vie, conștientă de ea însăși. Pregătim și ne pregătim pentru acest moment:

Căutăm cea mai bună soluție pentru mecanismele de auditare a codului atat din punct de vedere al dreptului de proprietate intelectuală (IP), cat și din cel al securității. Fiind un produs OS, este deschis oricărei contribuții, dar aceasta trebuie validată din punct de vedere juridic. Securitatea este cu atat mai importantă cu cat este vorba despre un domeniu sensibil, și anume zona financiar-bancară (da, și noi avem conturi bancare), mai ales dacă ne gandim

că nici mediul open-source (prin excelență un model pentru colaborare și transparență) nu este infailibil la problemele în securitate, cum a fost cazul pentru proiectele Heartbleed, Shellshock.

O altă preocupare pentru noi este disponibilizarea unei aplicații de testare automată care să permită acomodarea rapidă și creșterea nivelului de încredere în aplicație.

Plecând de la procesele și procedurile de lucru interne care guvernează activitățile incluse în dezvoltarea produselor software, am încercat să le adaptăm la principiile open-source (de la enunțarea cărora a trecut iată deja un an, articolul din decembrie 2013). În timpul hackathonului nostru de anul trecut am prezentat aceste idei noi despre modul de lucru în comunitate, primind un feedback pozitiv asupra lor. Urmărind ciclul de viață al FinTP, Allevo va identifica și aloca resurse pentru rolurile definite în relația cu comunitatea și produsul creat de aceasta, fie că vorbim despre identificarea funcționalităților optime din punct de vedere business sau despre gestionarea release-urilor.

Ne-am propus ca în anul care urmează să începem organizarea unei serii de hackatoane prin care să facem cunoscută comunitatea și codul dezvoltat aici, astfel încât să putem crește numărul membrilor Finkers United.

În vederea susținerii activității în cadrul comunității Allevo este dispusă să investească atât resurse umane, cât și de infrastructură și financiare. Pentru susținerea acestui efort, inclusiv finalizarea portării tuturor funcționalităților în mediul open-source (vezi site Allevo, secțiunea Open-source) Allevo va încerca obținerea de fonduri europene specifice.

Promitem să revenim și anul viitor cu ce s-a mai întâmplat în lumea noastră în expansiune. Pană atunci LMA și alea alea.

Andreea Darlea, Business Development Manager Allevo

