

Quid Group: il nuovo Piano Industriale dopo l'acquisizione di Cabel Industry

A distanza di un anno dal rafforzamento della partecipazione di Quid Informatica in Cabel Industry, Stefano Bertoli, Presidente di Cabel Industry e CEO di Quid Informatica, racconta ad AziendaBanca le strategie delineate dal piano di evoluzione per i prossimi tre anni



@ Stefano Bertoli, Presidente di Cabel Industry e CEO di Quid Informatica

Fusioni e acquisizioni nel settore finanziario e in quello informatico dominano il panorama da tempo. Si tratta di ambiti particolarmente fertili per questo tipo di operazioni, che risultano fondamentali per generare fenomeni di evoluzione, creare sinergie, migliorare l'efficienza operativa e accelerare l'innovazione tecnologica. Obiettivi che consentono di affrontare al meglio le sfide di un mercato competitivo e altamente regolamentato.

A un anno dal rafforzamento della partecipazione di Quid Informatica in Cabel Industry, la strategia di acquisizione si è esplicitata in un piano industriale di gruppo che prevede un percorso ambizioso per i prossimi tre anni.

«Parlare esclusivamente di Cabel o di Quid è ormai difficile e forse inutile, poiché oggi prevale la logica di Gruppo – afferma Stefano Bertoli, Presidente di Cabel Industry e CEO di Quid Informatica. È a livello di Gruppo che abbiamo previsto un piano di evoluzione che, con oltre 27 milioni di euro di investimento nel prossimo

triennio, ci consoliderà in una posizione dominante, grazie alla costruzione di una proposta unica sul mercato dei financial services».

Un posizionamento che si concretizza in prodotti ad alto valore aggiunto secondo le logiche Quid uniti all'offerta dedicata al full outsourcing di chiara espressione Cabel, anche secondo dinamiche combinate. Questo agevolerà l'accesso a quote di mercato finora inesprese, con una crescita stimata del 14% nel prossimo triennio.

Un approccio integrato al settore financial services

Il fulcro del piano è la logica sinergica e di complementarità. Quid è un solutions provider con una offerta verticale nel settore del credito, rivolta principalmente a player di grandi dimensioni. «Possediamo forti esperienze nello sviluppo di soluzioni software innovative – sottolinea Bertoli – basti pensare a Qinetic, la piattaforma di riferimento per il mercato del credito. Ma non ci fermiamo qui. Le altre società del network possiedono conoscenze specialistiche, come intelligenza artificiale (AI) e machine learning (ML), oltre a specifiche aree dedicate a ricerca e sviluppo. Abbiamo in programma l'inserimento di oltre 200 nuove risorse per potenziare le diverse aree produttive nel Gruppo e garantire sempre migliori performance».

In questo quadro Cabel si innesta perfettamente, offrendo competenze e flessibilità a servizio dei piccoli e medi player. Con un'esperienza pluridecennale nel core banking, la conoscenza a 360 gradi del settore e un approccio tailor-made, Cabel è in grado di soddisfare le richieste spe-

cifiche dei propri clienti con un alto livello di evoluzione progettuale.

«Questo approccio personalizzato richiede risorse altamente qualificate e affidabili, innovazione e rapidità che solo la forza del Gruppo può garantire – sottolinea Bertoli –, consentendo così un servizio completo e integrato».

L'evoluzione

L'obiettivo è crescere con un progetto organico che mette al centro Qinetic, il prodotto sinonimo di trasformazione digitale, efficacia funzionale ed efficienza operativa, che si evolve grazie al patrimonio informativo e ai servizi di Cabel. Il nuovo piano industriale di Gruppo prevede l'estensione della piattaforma fino a coprire ulteriori aree funzionali del core banking, con un'accelerazione che può nascere solo dall'incontro di forti competenze IT e funzionali.

«Qinetic, già adottato dai maggiori player bancari nell'ambito credito end-to-end, vedrà il suo perimetro allargarsi alla raccolta, ai pagamenti e all'estero, con vantaggi immediati per i clienti, oltre alla soluzione di onboarding digitale e a front-end innovativi, che porteranno valore anche al di fuori del credito – spiega Bertoli –, con un'attenzione prospettica anche nell'area finanza e l'integrazione con i moduli necessari di Oracle FXC che abbiamo già localizzato».

Una nuova proposta di valore

Il modello individuato valorizza profondamente gli asset interni del Gruppo, estendendosi fino ai clienti. Cabel mantiene la sua elasticità nel fornire prodotti e servizi su misura, mentre Quid apporta potenza, innovazione, soluzioni-prodotto all'avanguardia e scalabilità tecnologica.

Questo approccio permette di interpretare le best practice dei grandi player, generando innovazione e valore nel segmento less-significant.

Gli step di crescita

«Sotto il profilo operativo, ci siamo posti tre obiettivi nel breve termine – annuncia Bertoli. Entro il 2024, Cabel integrerà nella propria suite applicativa la nuova soluzione Quid di digital onboarding e Qinetic per ciò che riguarda il credito al consumo. Seguirà l'integrazione dell'offerta full Qinetic per la gestione del credito retail e corporate, oltre all'estensione del perimetro ai processi di raccolta entro la fine del 2025».

Sinergie per crescere

«La spinta verso l'innovazione, ad esempio con progetti di intelligenza artificiale e iniziative legate al disegno di modelli predittivi, nasce dal profondo del Gruppo – afferma Bertoli. Condiviso da tutte le società, questo approccio crea centri di competenza che accelerano l'evoluzione e la crescita, sia interna che esterna verso i clienti. Su questa linea evolutiva, stiamo lavorando con grande successo a numerose progettualità fondate su modelli predittivi di AI, sperimentando la loro alimentazione per mezzo di dati sintetici».

L'obiettivo evidente è trasformare la conoscenza e l'esperienza in un vantaggio competitivo, offrendo soluzioni all'avanguardia che rispondono alle esigenze di un mercato in continua evoluzione tramite soluzioni innovative che fungono da acceleratore per la crescita e rendono più elastici e reattivi all'evolversi del mercato.

G.C.