

ACCENTURE FINANCIAL ADVANCED SOLUTIONS & TECHNOLOGY, PADOVA

VIDEO TRANSCRIPT

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:

Ciao a tutte le persone che si stanno collegando sui canali Social di Accenture in Italia e di Startup Italia, io sono Florenzia di Stefano Abichain. Sono felice di accogliervi in quella che è l'ultima tappa del nostro viaggio nel cuore dell'Innovazione del nostro Innovation Journey. Ultima tappa, ma direi decisamente non per importanza. Infatti, ci troviamo a Padova proprio all'indomani dell'inaugurazione del nuovo Innovation Center all'interno di AFAST ovvero Accenture Financial Advanced Solutions and Technology. Scopriremo tutto quello che c'è da sapere su questo centro, su questo nuovo Innovation Center, e come sempre non sarò sola, non saremo soli, a scoprire insieme AFAST. Infatti, con noi ci sarà come sempre Alessandro Ripane che riuscirà a tradurre in infografica tutto quello che verrà raccontato oggi. Alessandro sei pronto anche per questa ultima tappa del nostro viaggio insieme nel cuore dell'Innovazione?

Alessandro Ripane: Sì sono pronto

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:

E allora direi che possiamo cominciare subito

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:

Entriamo subito nel vivo di questa tappa del nostro Innovation Journey con Accenture. Per farlo è indispensabile avere una panoramica, una fotografia della situazione attuale e lo facciamo insieme a Massimiliano Colangelo che in Accenture è Financial Services Lead, nonché amministratore delegato di AFAST.

Sono contenta di conoscerti Massimiliano. Comincerei subito facendoti una domanda di contesto nel senso Perché nasce AFAST e rispondendo a quale bisogno di mercato?

Massimiliano Colangelo: Allora intanto inquadrriamo qual è il mercato di riferimento. Stiamo parlando naturalmente del Mercato dei Financial Services. Questo è un mercato che da sempre è da tantissimi stimoli di cambiamento ormai l'industry è assolutamente resiliente, robusta, lo abbiamo visto durante il periodo del covid, e gli stimoli adesso mirano a raggiungere una sostenibilità del modello di business.



Ricordiamoci che in Italia abbiamo un ritorno di investimento nel mondo bancario che è più basso del costo, dell'equity. Quindi le banche stanno cercando di capire come fare a rendere il loro business più sostenibile a crescere in termini di profittabilità, ma anche diventando più efficienti. Questo naturalmente senza mai trascurare il livello e la qualità del servizio nei confronti di un cliente che comunque è sempre più esigente e soprattutto abituato anche a un'interazione sempre più nuova sempre più innovativa, anche un po' ispirata dalle altre dalle altre industry. Tutte le aziende con cui noi lavoriamo hanno intrapreso nel mondo delle banche e delle assicurazioni una trasformazione che noi chiamiamo "Twin Transformation" perché è caratterizzata diciamo da due anime che vengono portate avanti e implementate in parallelo. La prima è sostanzialmente quella più votata alla trasformazione digitale e all'innovazione, la seconda è quella invece è votata la trasformazione dei business affinché diventino sostenibili.

E questa twin transformation che è anche un nostro framework di riferimento un po' per ispirare i nostri clienti la troviamo di fatto un po' in tutti i piani industriali e, se vuoi, li declino un attimo così capiamo poi perché è nata questa esigenza. Prima di tutto tutte le banche stanno capendo per esempio che devono specializzarsi. Quindi devono lavorare sui modelli di servizio e per fare questo è fondamentale l'utilizzo della tecnologia; la tecnologia perché porta al giusto cost to serve dei servizi nuovi a un ampio spettro di clientela anche quelli che magari sono sotto bancarizzati da qui la volontà anche di essere più inclusivi da un punto di vista finanziario.

Seconda componente all'utilizzo dei dati, quindi una banca che diventa più intelligente, nel senso più utilizzatrice dei dati nella valutazione dei rischi, ma anche delle opportunità di investimento e un futuro anche per esempio nella valutazione di un progetto quanto possa essere sostenibile in termini di impatto ambientale. C'è una terza componente che è quella dell'evoluzione invece della Customer Experience dicevamo il cliente è sempre un po' più viziato da questi nuovi strumenti di interazione digitale, li abbiamo portati durante il covid verso il canale digitale e ora vogliono però un'esperienza più immersiva un'esperienza, più Real Time. Un ulteriore componente è deriva dal fatto che la banca, in genere, ha capito che deve aprirsi a una logica di partnership e questo lo deve fare sia lato distributivo per arricchire diciamo il portafoglio di prodotti, ma anche lato di modello operativo perché deve essere più aperta ad innestare magari delle competenze degli skill, degli asset forniti magari da player industriali. Ecco, Accenture vuole essere partner di questa trasformazione che è una trasformazione facile a dirsi ma è molto complicata nel realizzarsi, anche perché naturalmente si scontra col fatto che ci vogliono skill specialistici, capacità di investimento, capacità di innovazione.

Copyright © 2023 Accenture
All rights reserved.

Accenture and its logo
are registered trademarks
of Accenture.



Accenture, player mondiale nell'ambito della consulenza e dei servizi ha deciso qui in Italia di creare un altro braccio armato che fa parte sempre di Accenture che si chiama appunto Accenture Fast e che è una piattaforma di servizi innovativi che vuole sostanzialmente, sempre con l'aiuto della capacità trasformativa di Accenture, ma vuole supportare i clienti in questo percorso dando innovazione a scala, dando accelerazione a questa trasformazione, dando innovazione. Tutto questo è difficile anche per Accenture nel senso che non possiamo farlo da soli e per questo diciamo che Fast è un po' un gioco ecosistemico, nel senso che lo vogliamo fare con un ecosistema di partner tecnologici, molti di questi saranno qui con noi oggi, ma anche partner che vengono dalle istituzioni; lavoriamo naturalmente con i regulator, lavoriamo con le università perché dicevamo per esempio il più grande scoglio è quello di avere nuovi talenti e gli skill giusti per fare e questo percorso trasformativo.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:

Quindi Massimiliano concretamente quali sono i servizi che qui in AFAST vengono erogati e come si lavora costantemente, quindi, con i vari clienti e player.

Massimiliano Colangelo: Accenture Fast dicevamo è una piattaforma di servizi innovativi. Il tutto nasce nel dicembre del 2018 quando Accenture decide di acquisire un'eccellenza italiana Sec Servizi è un'azienda che era specializzata nell'erogazione di servizi però molto focalizzata sul mondo del Core Banking

Quindi tutto il mondo dell'application Service e dell'Infrastructure Services. Compramo questa azienda, la trasformiamo e nel frattempo la stiamo portando verso il cloud, ma ci viene l'idea appunto di arricchire questo primo nucleo di servizi con altre componenti che derivano o da altri investimenti che abbiamo fatto nel corso degli anni abbiamo comprato per esempio un'altra azienda specializzata nella compliance Services, piuttosto che da asset che provengono magari da deal che abbiamo fatto con clienti quindi carve-out parti di aziende che abbiamo poi aggregato in Accenture e stiamo trasformando. Alla fine diciamo che, per semplificare, i servizi afferiscono a 5 grandi categorie: la gestione della trasformazione e della gestione giorno per giorno sia delle applicazioni che delle Infrastrutture, quindi il mondo della IT e il mondo dei sistemi, la terza componente è la componente invece delle Operation quindi le attività amministrative i back office che trasformiamo e li possiamo gestire per conto del cliente, la quarta componente è l'innovazione quindi l'innovation as a service, noi lavoriamo con i clienti ma anche con i partner dell'ecosistema che possono essere fintech, che possono essere player tecnologici per sviluppare nuove idee use case se poi funzionano li portiamo in produzione sperabilmente naturalmente nelle nostre piattaforme In modo tale che poi li possiamo erogare attraverso un modello One to many ai nostri clienti e qui siamo proprio nel centro di innovazione dove questo avviene.

L'ultima componente è la componente di Change Management e di compliance as a service, che prima accennavo, un accento in particolare sul tema del Change Management che naturalmente è stato completamente rinnovato, è un Change Management che noi eroghiamo attraverso strumenti anch'essi digitali con modalità e strumenti molto innovativi e che è un po' la componente fondamentale per rendere duratura questa trasformazione: senza il cambiamento un po' del mindset, della cultura delle persone, naturalmente, tutta la trasformazione si riassorbirebbe. Forniamo questi servizi un po' a tutti i clienti con un modello di servizio differente per clienti medio piccoli, naturalmente, quello che forniamo è la scala di Accenture e di Accenture Fast che è un Player globale che riesce a investire e quindi dare dei servizi end to end; a clienti banche o assicurazioni più grandi che invece avrebbero capacità di investimento o di scala diamo velocità e skill specialistici.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:

Ti faccio un'ultima domanda visto che parlavi giustamente di cambiamento anche di mindset, di cambiamento culturale. Il periodo storico nel quale ci troviamo e dal quale veniamo ha fatto sì che comunque AFAST mantenga e Accenture mantenga la direzione che si era prefissata o c'è stato un cambiamento di rotta?

Massimiliano Colangelo:

La domanda è correttissima. Dal mio punto di vista, chiaramente, il momento che stiamo vivendo un momento più complicato rispetto agli ultimi anni che abbiamo vissuto, sebbene quello del covid non sia stata una passeggiata, però, è chiaro che c'è più volatilità di mercato, c'è più timore nell'investire. Dall'altra parte ci sono i tassi che sono rimbalzati e quindi parte del business della banca è sotto attacco, diciamo così, sotto pressione, altre componenti invece possono vedere un futuro più roseo. Sono un po' più specifico, i motori di crescita che hanno accompagnato le banche in questi ultimi anni, il web Management, il corporate banking, può subire qualche pressione perché probabilmente ci saranno timori nell'investire come abbiamo fatto fino adesso, piuttosto che alcune corporate andranno in sofferenza visto il costo delle materie prime, la mancanza della manodopera e così via. Per queste sicuramente tutto il mondo della tecnologia deve essere al loro servizio per supportarle con un Advisory di generazione nuova. Questo vuol dire capacità previsionale maggiore, modellazione della realtà e degli eventi più sofisticata attraverso gli algoritmi.



Dall'altra parte, invece, questa situazione di tassi che si sono rialzati potrebbe giovare tutto il mondo del mercato Retail che nel passato invece non ha dato grande contributo in termini di profittabilità al settore bancario e qui, naturalmente, tutte quelle che sono le tecnologie di frontiera il cloud, gli Analytics i dati, l'artificial intelligence potranno aiutare per creare dei nuovi modelli dove saremo più efficienti perché, applicando queste leve sulle Operations, riusciremo a tagliare il 20 il 35 per cento dei costi e essere molto più efficaci lato customer interaction, quindi lato Customer Experience, creando delle esperienze più immersive. Noi provocatoriamente parliamo già di Meta Bank, no, facendo un po' l'occholino al concetto di Metaverso, non perché vogliamo intendere che la banca sarà fruibile attraverso il visore, ma perché pensiamo che la banca debba adottare tutti quegli elementi di innovazione che adesso sono in quell'ambiente nel Metaverso.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]: certo, perché ti seguo ovunque, anche nel Metaverso. Grazie infinite Massimiliano. Noi continuiamo allora il nostro giro la nostra tappa e quindi continua il viaggio

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]: abbiamo già capito quanto siano essenziali importantissime nell'ecosistema di Accenture e in particolare nell'ecosistema di AFAST le partnership. Nel corso di questa tappa ne vedremo alcune e quella di cui parliamo adesso è quella con Amazon Web Services. Per farlo, sono felice di accogliere, seppur da remoto, Julien Groues, ovvero il Country Manager Italia e Francia di Amazon Web Services, Benvenuto!

Julien Groues: Grazie mille! Sono felicissimo di essere qui con voi oggi.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:

Anche noi siamo molto felici di conoscerti Julian. The first question is very simple actually but it suggest a more complex landscape I guess. So why did Amazon Web Services decide to invest in Italy?

Julien Groues:

The answer for us is pretty obvious. We invested in Italy because Italy is one of the very large economy in Europe, it also got great infrastructure but it's more than that. Italy has a very long history of innovation and some of the most well-known scientists and inventors of our age are from Italy, I know well because I live in Florence, but people like Da Vinci, Volta, Fermi and others. In addition, Italy has a long history of entrepreneurship, some of the most iconic brand names in the world are in Italy: Pirelli, Barilla, Ferrero, Ferrari and so many others. We know at AWS that cloud is the enabler that can inspire the new generations of Italian innovators, building on the shoulder of giants and the next generation of entrepreneurs. I think AWS is the platform that will make it easier for the Italian companies, government, and organizations to reinvent the customers and citizens experiences for many decades to come. So, to answer your question: for us it was important to invest in Italy on three different areas. The first one was building infrastructure, the second one on the partnerships and the third is on creating the next generation of talents. So, on infrastructure we have launched the "Milan Region" which consists of three availability zones each one with a piece of data center, so we can provide very liable infrastructure.

Copyright © 2023 Accenture
All rights reserved.

Accenture and its logo
are registered trademarks
of Accenture.



That is a 2 billion euros investment in this decade, so we are investing 2 billion euros in Italy. We are considering that this will help generate 3.7 billions of GDP growth. The second aspect is building on the partnerships and on talents working together with Accenture, that is extremely exciting and it helps us support our customers here in Italy, so we can help companies ultimately improve their profitability, security and the sustainability. The last one is on talent: we're committed across the world in training 29 million people by 2025. We're keen in doing that as well in Italy and we are on this journey.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:

Thank you very much for clarifying this. So what is the approach of AWS, concerning financial services, not just in Italy but worldwide and what is the approach to maximize the modernization?

Julien Groues:

The Financial Sector, similar as many others sectors, are going through transformation. There are new customers demands, new innovative approaches moving forwards, and that is why I think this is a great opportunity for Financial Services to continue leveraging on AWS cloud technologies and use those technologies to transform. If you look at it, the top 80 Forbes fintech are using AWS. They use it for the scalability, the flexibility and security that it can provide. All over the world we see Financial Services that are leveraging the scale, and the speed of AWS is transforming their industry. They are doing this because the customers, you, me we, have new demands from the financial sector we want it to work in specific ways. But, at the same time, the Financial Sector has a very strong requirements and now they need to both meet those requirements and improve quickly how they can adapt and innovate, as the market and customers demands are changing, and that's why the AWS infrastructure is key.

I think what it would do is to allow consumers and business to access more remote banking capabilities including payments, deposits, transfers to create those new experiences that we are talking about. In addition to that, we are very much focused on enhancing the analytics and security features because that will help the financial institutions to protect their investors on frauds, detect threats, establish new approaches and ensure market integrity. Finally, I think financial services organizations are introducing cloud for their business model, so they are inventing the next business model for the future, a cloud first product where you can have an approach to test and deploy very quickly, making it accessible to everyone in the cloud, no matter the size of the investments. And to the second part of your question which is on core banking systems. Obviously, banks and the financial sectors in general, they rely on core banking systems; some of them are getting a bit obsolete. Some of the technologies were great in the past because they could allow the banks to grow, but now are being part of the problem because they are not as agile, technologies are not as recent, so to innovate in more complicated. Transform the core banking system is extremely important and Accenture and AWS are doing this together across the world in many different banks, to take those core banking and migrating it to the cloud, so you can benefit from flexibility, scalability, the ability to invest and innovate, and, obviously, to have a great return on investments and lowering the costs.

Copyright © 2023 Accenture
All rights reserved.

Accenture and its logo
are registered trademarks
of Accenture.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]: Absolutely, that was crystal clear. Thank you very much Julien Groeus for the explanation.

Julien Groeus: Thank you so much for having me today.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]: E noi continuiamo allora con il nostro viaggio nel cuore dell'Innovazione.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]: Il nostro viaggio nel cuore dell'Innovazione continua e riprendendo anche un po' il discorso cominciato con Massimiliano Colangelo è interessante vedere come effettivamente la tecnologia sia il motore sia il fulcro della trasformazione soprattutto in un contesto come quello di AFAST. E chi meglio del Technology Lead nonché presidente di AFAST Alessandro Marin, intanto sono contenta di conoscerti, ci può raccontare un po' meglio come nasce AFAST e qual è il suo percorso evolutivo.

Alessandro Marin: Grazie mi fa piacere. Mi piace il concetto del viaggio, effettivamente è un viaggio che è partito quattro anni a fine 2018 quando abbiamo acquisito SEC Servizi. A valle di questa acquisizione abbiamo definito un piano di evoluzione tecnologico-applicativo molto dettagliato e accelerato. Ovviamente insieme a questo abbiamo anche cercato di valorizzare al meglio il capitale umano perché è un elemento fondamentale di abilitare il cambiamento. Nella prima fase abbiamo lavorato molto sulla stabilizzazione del servizio, la sicurezza, quindi la Cyber Security, l'arricchimento delle funzionalità del core banking e delle aree limitrofe.

In questo percorso, poi, nel 2020 abbiamo fatto un ulteriore step molto importante: abbiamo creato Accenture Fast. Credo ne avessero anche già parlato i miei colleghi prima di me Accenture Fast ha messo a fattore comune le competenze distintive che abbiamo in area Financial Service: dalla IT, alle funzioni Operations, alle funzioni Regulatory, di fatto oggi questa realtà conta 2200 professionisti che operano nel settore dei servizi dei Financial Service. In parallelo a questo, abbiamo avviato questo ambizioso programma di evoluzione tecnologica che sta portando risultati molto significativi. Mi piace citarne alcuni sicuramente il decoupling dell'architettura tecnologica attraverso la separazione del front-end e del backend e questo per facilitare quello che noi chiamiamo il concetto dell'open banking e quindi la facile integrazione di soluzioni verticali. Insieme a questo abbiamo creato quello che chiamiamo una data deriva in Company, cioè, una un Data Lake quindi una possibilità di accedere a un patrimonio informativo per le banche nostre clienti che consente la gestione evoluta e il valore dell'informazione dei dati che di cui loro dispongono. L'altro aspetto importante è stata poi la riscrittura e la cloudizzazione di alcune funzionalità chiave del core banking. Allora, questo percorso che sta progredendo molto bene per tappe molto serrate ci porterà ad avere una piattaforma di servizi molto evoluta Cloud Based e che sarà probabilmente un Unicum nel panorama italiano e non solo.



Insieme a questo, nel 2022, abbiamo acquisito, quindi pochi mesi fa, una realtà simile nel in Austria, RZ, un centro servizi quindi che opera nel mondo bancario con la quale avvieremo sicuramente degli importanti programmi di sinergia e di sviluppo congiunto. Ultimo ma non ultimo e questo centro di innovazione in cui siamo oggi che rappresenta anche un segno tangibile un po' della anima che si porta dietro a AFAST cioè quello dell'Innovazione continua. Innovazione continua che deve essere uno stimolo per noi e per i clienti di trovare le soluzioni migliori nel mercato e grazie ad Accenture possiamo accedere a questo, soluzioni migliori nel mercato che siano anche facilmente implementabili. Quindi non una cosa che prevede il futuro da qua a 4/5 anni ma qualcosa che sia avanzato e che si possa realizzare immediatamente.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]: Infatti, Alessandro, la domanda è qui in AFAST quali sono effettivamente quindi le soluzioni e i servizi che si possono offrire quindi ai nuovi clienti all'interno di questo ecosistema sinergico.

Alessandro Marin: Beh direi sono molteplici e anche i vantaggi che hanno i nostri clienti sono molteplici. Prima di tutto c'è un tema di velocità; noi non facciamo un'evoluzione tecnologica per il gusto di farla, ma la facciamo perché crediamo che attraverso questa evoluzione, in particolar modo questa piattaforma aperta che abbiamo e stiamo costruendo che abbiamo realizzato in parte stiamo completando, consenta l'erogazione di servizi in una logica sia end to end che modulari questo è molto importante

perché noi siamo ormai in un mondo che viene definito di Composable Architecture in cui i nostri clienti possono prendere le soluzioni end to end, ma possono anche scegliere delle componenti a pezzi, modulabili. Quindi grazie a un'architettura aperta che quella che noi abbiamo costruito possiamo costruire un puzzle di soluzioni che siano molto customizzate rispetto alle esigenze del cliente e che siano anche il più possibile leading Edge rispetto a quello che è il mercato. Questo si porta dietro sicuramente anche un tema di riduzione del time to market, i nostri clienti ci chiedono di sviluppare soluzioni velocemente, mi piace anche fare un po' un richiamo al nome Fast che è un po' la nostra società. Quindi rispondere velocemente alle esigenze del cliente del mercato e da questo punto di vista devo dire che il disaccoppiamento dell'architettura front end e back end sicuramente un elemento che aiuta molto, e on top a questo, ed è un altro elemento fondamentale per chi è un addetto ai lavori, è avere un front-end e un back-end cloudizzato consente di operare su entrambi gli aspetti alla stessa velocità perché altrimenti è come avere un'automobile che ha una scocca stupenda e un motore eccezionale ma poi ha delle gomme che sono lise o non sono performanti. Quindi avere tutto l'insieme che consente di andare a velocità è fondamentale. L'altro tema abbiamo detto dei dati sempre di più le società e le aziende si muovono in un mondo di dati, allora avere un'architettura che abiliti questa accessibilità a supporto alla realtà in decision anche con strumenti ad artificial intelligence su base dati molto allargata è sicuramente un elemento distintivo.

Copyright © 2023 Accenture
All rights reserved.

Accenture and its logo
are registered trademarks
of Accenture.

Altro aspetto, noi abbiamo sviluppato delle soluzioni molto innovative di controllo e di qualità del servizio quindi accessibili in logica multiplatforma e da ogni device questo consente i nostri clienti di vedere come stiamo operando in tempo reale, quindi avere anche un controllo molto vicino degli indicatori di performance che ci siamo dati rispetto al servizio che erogiamo e anche indicatori di business ove questo sia significativo. Ultimo punto è la continua spinta all'innovazione, vocazione di Accenture che quindi è dietro il mondo il mondo AFAST, avere un continuo apertura a tutto quello che il mercato può offrire quindi migliori esperienze che abbiamo a livello europeo, mondiale, oltre che italiano, e l'apertura all'ecosistema dei nostri partner che con noi collaborano nello sviluppare le soluzioni più innovative.

Florenca Di-Stefano Abichain [Moderatrice]: Tutto chiaro grazie mille perché era affascinante avere un'idea di come funziona AFAST, del suo approccio evolutivo e dei vantaggi naturalmente. Quindi grazie mille Alessandro Marin, grazie! E a questo punto ne approfondiamo la storia e la partnership con un altro player all'interno dell'ecosistema di AFAST

Florenca Di-Stefano Abichain [Moderatrice]: Nel corso di questa tappa stiamo capendo quanto sia importante, direi indispensabile la componente delle partnership all'interno di AFAST e nell'ecosistema di Accenture. Per questo motivo un esempio importante che andremo a scoprire è quello di Google Cloud. Per farlo, sono contenta di conoscere Fabio Fregi Country Manager per Google Cloud Italia.

Fabio Fregi: Grazie piacere, vi ringrazio per l'invito qui presso Accenture Fast.

Florenca Di-Stefano Abichain [Moderatrice]: Grazie mille a te Fabio naturalmente Google non ha bisogno di presentazioni però è interessante poter capire qual è la strategia che Google adotta nel mercato italiano per quanto riguarda i Financial Services e quali sono i tratti caratteristici.

Fabio Fregi: Devo dire il mercato Finance, in questo momento, offre un panorama di dinamicità importantissimo, tutte le banche hanno bisogno di trasformarsi e quindi c'è l'opportunità per noi, anche insieme, di contribuire a dare un impulso a questa necessità di trasformazione. Come Google siamo molto impegnati, io sono molto contento, secondo la nostra visibilità i tre progetti Cloud più importanti tenuti in Europa da tre grandi Global sistemiche come Intesa in Italia, Commerz e Deutsche Bank in Germania sono tutti stati fatti con Google Cloud e questo è frutto dell'impegno sui servizi finanziari di Google, la divisione che è rivolta proprio in maniera verticale alla gestione dei servizi finanziari che pensa le soluzioni verticali e devo dire in Italia sull'onda di questo successo siamo riusciti ad attrarre gli investimenti annunciati dal nostro CEO Sundar Pichai due anni fa, nel 2020, gli investimenti appunto di cui fanno parte le due regioni Cloud (siamo l'unico Cloud provider per avere due regioni Cloud nel nostro paese una Milano già operativa e una Torino che apre nel Q1 del 2022) e questo ci permette quando si parla di ambiente finanziario il tema della

regolamentazione è molto importante ed avere due regioni nel nostro Paese ci permette di essere l'unico Cloud Provider in grado di garantire la residenza del dato al nostro Paese, sia del sito primario, che anche dell'eventuale Disaster Recovery. Le tre esperienze con le grandi banche che ho citato ci hanno aiutato anche a maturare una completa aderenza al panorama regolatorio europeo e questo sforzo fatto della due diligence perché poi quando si intraprendono percorsi di collaborazione profonde con banche di questa dimensione, la necessaria due diligence porta a fare grandi sforzi da entrambe le parti e oggi questo ci ha permesso di consolidare anche un frame contrattuale completamente aderente alla regolazione bancaria europea che è un beneficio che portiamo in dote alle altre banche.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:

Quindi evidentemente nel rapporto, nella partnership con AFAST all'interno di questa strategia soprattutto parlando di dati e della loro applicabilità, qual è il know how che cosa porta Google a supporto di AFAST in questo senso.

Fabio Fregi: Allora devo dire Google si contraddistingue per essere l'unico Cloud provider appunto ad avere un Cloud sovrano con degli investimenti importanti: due regioni presenti nel nostro Paese e questo anche sul tema della sovranità per la pubblica amministrazione, ma anche per il mondo finanziario, è un tema importante. L'altra cosa per la quale si contraddistingue Google è la capacità, la cultura innovativa al di là delle Infrastrutture che siamo l'unico Cloud provi ad avere una rete proprietaria globale quindi dati

non escono mai dal circuito della nostra rete, dei nostri Data Center i dati sono crittografati sia quando sono a memorizzati che in transito sulla rete quindi diciamo così una sicurezza veramente approfondita però ecco oltre a questi aspetti infrastrutturali differenzianti direi l'aspetto più importante quando si parla di trasformazione bancaria è la cultura di Google, la capacità trasformativa di Google e la capacità di sfruttare i dati attraverso il machine Learning, diciamo così, capire come trasformare i processi core bancari che sono forse aspetto più importante più interessante in questo momento da parte del mondo finanziario. Dico sempre portare le infrastrutture sul Cloud è uno sforzo di una certa complessità e non è diciamo così scontato quando si tratta magari di sistemi Legacy, però, quando si parla invece trasformare i processi core, ecco, lì la complessità cambia le dimensioni e da questo punto di vista noi mettiamo a disposizione primitive ma certamente ci serve il contributo di chi conosce ancora più approfonditamente di noi i processi come Accenture Fast e insieme penso che possiamo dare un grande servizio alle banche del nostro Paese.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:

Tutto chiarissimo. Io ti ringrazio Fabio perché è stato un piacere vedere come collaborano in maniera virtuosa e mutuamente propizia player grandi come Google quindi Grazie.

Fabio Fregi: Grazie a voi dell'invito e sono certo che continueremo a fare grandi cose insieme. Grazie intanto.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]: E noi ci spostiamo ora in una sala che mi hanno detto essere molto speciale. Ed è arrivato il momento di conoscere finalmente il Lead del centro Filippo Vierchowod. Ciao Filippo!

Filippo Vierchowod: Ciao, Florenzia, benvenuta!

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice] Grazie mille! Ma raccontami dove ci troviamo perché è una stanza molto particolare.

Filippo Vierchowod: Oggi ci troviamo all'interno della nostra stanza immersiva nell'Afast Innovation Center. Come puoi vedere una stanza rivoluzionaria abbiamo 10 proiettori a soffitto che proiettano una risoluzione di 4K e permettono di effettivamente proiettare a 360 gradi delle esperienze in ambito Financial Services che riusciamo a contestualizzare per i nostri clienti. La novità di questa stanza è quella di essere una stanza dedicata a tutte le esperienze di fintech e insurtech, ma soprattutto la possibilità di essere anche interattiva, ossia permettere ai nostri clienti di toccare con mano le soluzioni che andiamo a sviluppare e quindi comprendere proprio al meglio quello di cui AFAST si occupa sostanzialmente. Inoltre, cerchiamo sempre di creare uno storytelling che sia continuativo ossia la possibilità di avere delle demo che vengono effettivamente assemblate per creare una storia che va dalla A alla Z e per far vedere in questo contesto come le soluzioni di AFAST vanno effettivamente a migliorare la vita in tutti i contesti, quindi nel quotidiano.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]: A questo punto sono molto curiosa, raccontami, dammi proprio un'idea di come si può sfruttare al meglio questa sala.

Filippo Vierchowod: Oggi con te vedremo alcune delle demo che abbiamo sviluppato in particolar modo cominceremo con una demo che si chiama digital boarding, poi passeremo una demo che si chiama Instant Insurance e poi termineremo con una demo biometrics che permette il riconoscimento attraverso il palmo.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]: Sono tutt'orecchi, ma soprattutto tutta occhi devo dire. Ma partiamo subito con la demo di Digital Onboarding.

Filippo Vierchowod: In questa demo praticamente abbiamo sviluppato una tecnologia che ci permette di creare e aprire un conto corrente in meno di 7 minuti totale autonomia. Questo permette a un cliente semplicemente col suo passaporto o la sua tessera sanitaria di aprire un conto corrente di cominciare a utilizzarlo immediatamente. Abbiamo poi sviluppato le tecnologie di riconoscimento facciale e estrazione dei dati automatica che permette al cliente ovunque si trovi quindi dal bar da casa in viaggio di poter aprire un conto corrente effettivamente cominciare a caricare soldi e utilizzarlo.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice] infatti vedo che siamo in un bar quindi già mi sembra incredibile come sia così semplice anche avere una conversione così veloce.

Filippo Vierchowod: Diciamo che questa tecnologia permette di minimizzare i tempi di conversione per far diventare un cliente che da prospect a effettivo nella banca in pochi minuti. In seguito poi sempre diciamo nel contesto che stiamo creando di Demo è quella dell'Instant Insurance ossia dopo aver aperto il conto corrente il nostro Marco che è il soggetto del nostro demo decide di comprare un viaggio per andare alle Maldive.

Durante l'acquisto la compagnia assicurativa gli chiede se vuole anche assicurarsi per il viaggio Marco in quel momento trovandosi a casa viene interrotto magari dalla quotidianità e si dimentica di aprire questa assicurazione. Nel momento però in cui ritorna poi in aeroporto una notifica istantanea gli permette quindi di vedere e acquistare una micro-assicurazione istantanea per coprirsi durante tutti quelli sono quelli che possono essere gli infortuni durante il suo viaggio.

lorenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:
Chiaro quindi puntuali e relativi al viaggio stesso.

Filippo Vierchowod:
La novità qua è la flessibilità di questa assicurazione perché a differenza di assicurazioni che avevano diciamo una durata annuale in questo caso uno può veramente andare acquistare e coprirsi solo per il momento in cui veramente ne ha bisogno quindi con un grado di efficacia sempre maggiore.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:
Tutto chiaro quindi Digital on boarding mi è chiaro, Instant Insurance abbiamo visto questo Marco che è in aeroporto e decide di assicurarsi ma Marco ci va in vacanza poi Questa è la vera domanda!

Filippo Vierchowod: Infatti proprio per permettergli di andare in vacanza in modo comodo e efficace abbiamo sviluppato una nuova tecnologia di riconoscimento biometrico che permette a Marco di utilizzare il proprio palmo per poter registrarsi al check-in controllare il proprio passaporto e effettuare effettivamente un pagamento all'interno dell'aeroporto stesso. La tecnologia che abbiamo sviluppato è quella di un sensore a infrarosso che va a leggere non le rughe sul palmo della mano ma è più il flusso sanguigno al di sotto della pelle stesso. Diciamo che questo permette di avere un margine di errore di uno su un miliardo ed è la cosa più sicura che abbiamo al giorno d'oggi.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:
Devo dire che è meraviglioso anche perché è tecnologia applicata proprio alla sicurezza in un contesto Finance che voglio dire comunque è qualcosa che ti fa sentire sempre più sicuri.

Filippo Vierchowod: La bontà del progetto è di essere un'applicazione agnostica ossia noi possiamo collegarla a qualsiasi back end di qualsiasi cliente quindi dalla catena della grande distribuzione al settore bancario noi possiamo collegare il nostro applicativo con il nostro sensore a qualsiasi back-end. Il tempo di lettura della tua impronta del palmo è inferiore al secondo quindi capisci che va effettivamente a cambiare completamente il modo in cui interagiamo con la realtà.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:
Certo! Quindi lato consumer è pazzesco.

Filippo Vierchowod: Ci scollegiamo completamente da carte di credito, ci scollegiamo da telefoni e la nostra mano diventa effettivamente il nostro metodo di riconoscimento e di pagamento.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:
Beh meraviglioso è proprio un futuro che è già più che presente quindi fantastico! Grazie Filippo devo dire che sono demo molto efficaci.

Filippo Vierchowod:
Grazie a te Florenzia e ti aspetto per la prossima visita all' AFAST Innovation Center.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:
Grazie Filippo! Ma io già che sono qua a questo punto direi che posso mettere anche alla prova quella che è l'Intelligenza Artificiale visto che siamo nella stanza immersiva qui in AFAST proviamo a fare qualche domanda mettiamo alla prova.

Intelligenza Artificiale: Ciao, benvenuta, grazie per esserti registrata all'evento tematico e aver fissato questa sessione per approfondire il tuo interesse verso i fondi pensione. Partiamo pure, sono a tua completa disposizione per chiarire ogni tuo dubbio sulla soluzione e i relativi vantaggi. In cosa posso esserti utile?

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:
Cos'è la pensione integrativa?

Intelligenza Artificiale: La pensione integrativa è erogata dai fondi pensione. Una volta raggiunta l'età pensionabile integra quella obbligatoria. La somma che riuscirai ad accantonare per la pensione integrativa dipende dagli importi versati, dalla durata del periodo di contribuzione, dai costi sostenuti durante la partecipazione e dai rendimenti ottenuti con l'investimento al netto della tassazione. Perfetto, hai altre domande?

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:
No, tutto a posto grazie!

Intelligenza Artificiale: Bene. Dopo questa breve fase di approfondimento pensi di essere interessato ad una soluzione di questo tipo?

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:
Sì.

Intelligenza Artificiale: Bene allora direi di approfondire la tua situazione previdenziale Mi servirebbe qualche info in più su di te in modo da costruire una soluzione più in linea possibile con i tuoi bisogni e le tue capacità finanziarie. Innanzitutto, ti chiedo qual è la tua professione...

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:
È un po' lunga da spiegare. Facciamo che finiamo le Innovation giorni e poi torno da te

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:

E continuiamo con l'esplorazione delle esperienze e della tecnologia qui in AFAST. Dopo esserci immersi per l'appunto nella sala immersiva, siamo in un altro ambiente del centro insieme a Jessica Ridenti esperta del centro. Ciao Jessica, sono felice di conoscerti. Sei qui con un Oculus che cosa succede quindi?

Jessica Ridenti: Voglio presentarti adesso un'altra esperienza il private banker in extended reality. Un'esperienza di consulenza in ambito web Management dove entrambi consulente e cliente possono trovarsi in due luoghi distinti, ma incontrarsi all'interno dello stesso ambiente virtuale che in questo caso rappresenta la filiale. Cerchiamo di fatti con questa esperienza di simulare quanto più possibile l'esperienza in presenza dove c'è una reale interazione umana ma per ovvi motivi a volte non è possibile recarsi fisicamente in filiale quindi attraverso questa esperienza cerchiamo comunque di abbattere quelle che sono le barriere della distanza e offrire al cliente un'esperienza quanto più vicina possibile a quella in presenza.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:

Che ne dici allora, lo posso provare? Vediamo subito quindi io così dovrei trovarmi improvvisamente in filiale, è fantastico! Senza aver fatto la coda tra l'altro..il che è un ottimo vantaggio già solo questo.

Jessica Ridenti: Come vedi intorno a te c'è la banca virtuale in questo caso è una banca sanitizzata White Label e quindi non specifica di nessuna Banca Reale ma per i nostri clienti bancari possiamo andare a customizzare l'ambiente con i loro colori del Brand con loghi, qualunque cosa essi desiderino per una un'esperienza totalmente personalizzata. Così il cliente potrà avere la sensazione di trovarsi all'interno della sua filiale nonostante invece possa essere ovunque a casa o durante il suo tempo libero.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:

serve necessariamente un Oculus per poter realizzare questo tipo di esperienza?

Jessica Ridenti: No in realtà poi il cliente può accedere a questa esperienza attraverso qualunque device a sua disposizione tablet smartphone se in possesso di un visore può anche entrare all'interno della Virtual reality che è un'esperienza sicuramente più immersiva, alternativamente lo vedrebbe attraverso uno schermo ma è comunque un'esperienza sicuramente molto più estesa e coinvolgente per il cliente.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:

Devo dire che è tutto molto bello qui in AFAST perché abbiamo visto la sala immersiva, l'esperienza con l'oculus, l'esperienza anche sugli schermi quindi computer device vari. Devo dire che mi dispiace un po' il fatto di dover venire per forza ogni volta a Padova per poter provare questo tipo di esperienze.

Jessica Ridenti: Beh in realtà c'è anche un'altra soluzione....Aspettami qui ti faccio vedere fra poco

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:
Cosa avrà voluto dire

Jessica Ridenti: Ciao Florenzia

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:
Jessica, ma ti ho lasciata qui un secondo fa adesso sei nello schermo anzi più che nello schermo sei nel foyer di AFAST!

Jessica Ridenti: Esattamente sono nel foyer di AFAST ma nella sua versione virtuale. Mi trovo difatti all'interno del Digital Twin ossia il gemello virtuale del centro di innovazione AFAST

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]: Beh è bellissimo ma scusami perché AFAST ha deciso di creare questo comunque bellissimo Digital Twin?

Jessica Ridenti: Perché come sai non per tutti è possibile venire fisicamente a trovarci nel centro e quindi abbiamo voluto rendere l'esperienza del centro e di tutte le demo immersive accessibile anche a chi è collegato da remoto. Quindi chi si collegherà da casa sua ad esempio e grazie a questa piattaforma nella quale mi trovo possiamo anche gestire eventi digital ossia possiamo andare a combinare il mondo reale con il mondo fisico. Quindi chi sarà collegato da remoto potrà fare esperienza Real Time delle stesse demo che vengono presentate alle persone che si trovano nel centro fisico.

Inoltre, come puoi vedere, io appaio come me stessa senza un avatar e quindi in questo modo possiamo anche superare il limite che un avatar purtroppo introduce ossia quello di non poter vedere l'aspetto reale il volto e l'espressione di una persona.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:
Beh direi che esperienza più immersiva di così è veramente impossibile perciò grazie mille davvero Jessica!

Jessica Ridenti: Grazie a te è stato un grande piacere.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:
A questo punto noi andiamo verso la conclusione del nostro Innovation Journey.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]:
Siamo arrivati alla fine del nostro Innovation Journey. Ritrovo con piacere Alessandro Marin per guardare insieme finalmente l'infografica che ha realizzato il nostro illustratore preferito ormai ovvero Alessandro Ripane. Ci sei?

Alessandro Ripane: Sì, ci sono passo subito a mostrarvi l'infografica. Ci troviamo a Padova all'AFAST, Accenture Financial Advance Solution e Technology un nuovo polo dell'Innovazione per il settore finanziario centro di un ecosistema di business per accompagnare banche e assicurazioni verso l'evoluzione digitale e la crescita sostenibile. AFAST si propone come partner in grado di supportare l'industry dei Financial Services fintech, regtech e istituzioni.



Abbiamo parlato delle acquisizioni per promuovere partnership e alleanze come SEC, Nike e ARZ. Abbiamo parlato dei core services come Advances IT e Cloud Services, Intelligent Services, People Services, Accelerate Innovation at Scale, Regulatory Services e Cybersecurity. Abbiamo anche parlato di servizi per il business come Credit In the new, Ecosystem Payments, Empowered Risk and Compliance, Digital Marketing, Wealth Management, Small and Medium Enterprisers, Analytics and Applied Intelligence e AFAST gioca un ruolo importante perché si propone come un unico sistema di partner tra cui Amazon Web Services e Google Cloud. Abbiamo anche parlato di Core Modernization, del Digital Onboarding, Instant Insurance e Digital Twin una delle componenti virtuali del Centro per il Metaverso. Infatti, abbiamo anche per concludere dato un'occhiata alle esperienze immersive e all'intelligenza artificiale del centro.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]: Tantissimi elementi per cui non deve essere stato per niente facile a maggior ragione ti ringrazio per il tuo lavoro molto accurato. Grazie Alessandro Ripane.

Alessandro Ripane: Grazie a voi
Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]: E torniamo Alessandro Marin all'infografica. Direi che è molto ricca, tanti sono gli elementi che abbiamo visto in questa ultima tappa del nostro Innovation Journey qui in AFAST ti torna tutto quello che c'è raccolto qui?

Alessandro Marin: Beh devo dire la puntata è stata come hai detto molto ricca e piena di contenuti quindi non è facile estrapolare, però, se dovessi sintetizzare, io metterei al centro di tutto l'innovazione perché comunque è quella che porta il grande cambiamento.

All'innovazione assocerei l'ecosistema, perché senza l'ecosistema di partner e di diverse tecnologie non si può fare innovazione. Aggiungerei la velocità... l'innovazione deve essere applicata velocemente e a scala e l'ultimo elemento ma non ultimo il talento. Noi abbiamo bisogno di talenti, i talenti sono quelli che fanno la differenza e sono quelli che abilitano l'innovazione e la tecnologia per scaricarla a terra altrimenti senza talenti ovviamente non andremo da nessuna parte.

Florenzia Di-Stefano Abichain [Moderatrice]: Sono d'accordissimo non c'era modo migliore per concludere questa tappa. Grazie allora Alessandro Marin. È stato un piacere concludere insieme l'ultima tappa del nostro Innovation Journey, viaggio nel cuore dell'Innovazione con Accenture che si conclude oggi. Possiamo riguardare tutte le puntate precedenti le tappe precedenti sui canali Social di Accenture Italia e di Startup Italia. Io sono Florenzia Di-Stefano Abichain vi saluto, vi ringrazio e continuate a seguirci perché il viaggio nel cuore dell'Innovazione si conclude ma l'innovazione non si ferma mai.

Copyright © 2023 Accenture
All rights reserved.

Accenture and its logo
are registered trademarks
of Accenture.