



## PowerCenter, tecnologia che vince non si cambia

### OBIETTIVI

- Ottenere risparmi significativi nel Time To Market e nei costi di manutenzione attraverso un processo di razionalizzazione dell'infrastruttura IT
- Sfruttare al massimo gli asset interni attraverso il loro consolidamento per centralizzare i progetti in outsourcing e diminuire i costi ad essi associati
- Ottenere la massima omogeneità dei dati e delle informazioni per migliorare i processi di business aziendali

### SOLUTION INFORMATICA

- Informatica PowerCenter®

### BENEFICI

- La razionalizzazione dell'infrastruttura IT e la conferma delle componenti in grado di recare valore – tra cui PowerCenter – ha favorito l'abbattimento dei costi di gestione e l'attivazione di processi più snelli
- La centralizzazione di alcuni progetti di business in cui l'IT è protagonista, ora sviluppati internamente, ne ha aumentato l'efficacia, pur diminuendo i costi di esercizio
- Il consolidamento degli applicativi ETL su PowerCenter garantisce operazioni sui dati senza anomalie di esecuzione, la cui l'integrità è assicurata

“L'elevato livello di performance e di affidabilità sono stati due parametri fondamentali nel confermare la nostra fiducia alla soluzione di Informatica. Non abbiamo mai rilevato anomalie, malgrado le decine di terabyte di dati che vengono alimentati, trattati e riciclati nel corso delle operazioni che svolgiamo con PowerCenter”.

Emanuele Balistreri, Direttore Information Communication Technology, Si Holding  
– Gruppo CartaSi

700 Banche clienti, 7 milioni di titolari e 440.000 esercenti convenzionati, per 46 miliardi di Euro di transazioni globalmente gestite e 30 miliardi di Euro di volumi negoziati nel 2008: questo è il biglietto da visita del Gruppo CartaSi, azienda leader in Italia nei sistemi di pagamento, con una quota di mercato del 40% in termini di volumi di spesa effettuata attraverso la “moneta elettronica”. Il Gruppo detiene il primato nazionale di diffusione di carte di credito: sono CartaSi il 22% delle carte in circolazione, quota che sale al 31% se si considerano le carte attive, vale a dire le carte utilizzate almeno una volta nel corso dell'anno solare (dati Banca d'Italia 31.12.2007).

Costituito nel 1985 su iniziativa delle principali Banche italiane, il Gruppo CartaSi ha contribuito all'evoluzione culturale che ha portato alla diffusione anche in Italia delle carte di pagamento. Un mercato che ha visto un processo di evoluzione della carta di credito, passata da commodity associata al conto corrente a vero e proprio prodotto bancario. In questo scenario, il Gruppo CartaSi non ha assistito passivamente ai grandi accorpamenti che hanno contraddistinto il settore bancario nazionale negli ultimi anni, ma ha saputo agire da protagonista in un nuovo modello di business, pronto ad accogliere i cambiamenti più adatti a vincere la sfida di un mercato competitivo e in continua evoluzione.

Non solo. A fianco dello sviluppo del business, il Gruppo si è mosso verso un'opera di razionalizzazione delle risorse e dei costi relativi. In un'azienda in cui il prodotto è principalmente elettronico, grande attenzione è stata riposta nel processo di revisione del sistema informativo, con l'obiettivo di distinguere (e confermare) le componenti di valore, reingegnerizzando o dismettendo gli applicativi in disuso o superflui. “Abbiamo proceduto con una grande opera di consolidamento”, sottolinea Emanuele Balistreri, Direttore Information Communication Technology, Si Holding – Gruppo CartaSi.

“Esistevano diverse piattaforme per la stessa funzione, con costi di manutenzione, presidi operativi e strutture di supporto associate. Uno sforzo di ottimizzazione in tal senso, nato da un'analisi interna in ambito ICT, poteva costituire la premessa necessaria per puntare su processi aziendali più snelli e, allo stesso tempo, abbattere i costi superflui di esercizio, con un conseguente beneficio a 360 gradi per l'azienda”.

## La tecnologia aggiunge valore ai dati

Il Gruppo CartaSi ha in dotazione PowerCenter da 10 anni, e anche la piattaforma unificata di enterprise data integration di Informatica è stata oggetto dell'analisi costi-benefici di cui lo staff diretto dall'Ing. Balistreri si è reso protagonista. "A seguito del processo di razionalizzazione delle risorse, abbiamo confermato PowerCenter quale principale strumento di estrazione dei dati", continua Balistreri. "Sfruttiamo le potenzialità della soluzione di Informatica ogni volta in cui abbiamo necessità di trasferire informazioni, tra database o verso altre piattaforme. Ad oggi, PowerCenter costituisce una parte fondamentale della nostra architettura applicativa". La fase di consolidamento si è svolta attraverso un processo di valutazione che ha tenuto conto soprattutto di alcuni grandi progetti volti a migrare internamente operazioni complesse, che coinvolgono ingenti quantità di dati, precedentemente gestite in esterno. Su tutti, un progetto di segmentazione degli estratti conto che, secondo il Direttore ICT di CartaSi, "è uno dei progetti più importanti che abbiamo sviluppato, in termini di criticità operativa e di mole di dati trattati", a conferma della rilevanza e del valore che le scelte tecnologiche possono rivestire in contesti di business innovativo, come CartaSi.

## L'estratto conto in edizione straordinaria

L'estratto conto è il tradizionale documento contabile con cui CartaSi comunica spese e accrediti a titolari ed esercenti. "In realtà, costituisce uno dei principali strumenti di comunicazione periodica con i nostri clienti" aggiunge Balistreri. Anche i numeri relativi alla quantità di reportistica emessa sono

elevati, con una media di 3,5 milioni di estratti conto recapitati mensilmente, che CartaSi ha pensato di sfruttare per inviare messaggi promozionali, propri o venduti a terzi che opzionano gli spazi, in calce alle informazioni sui movimenti bancari. "Per questa attività, è fondamentale estrarre tutte le informazioni relative alla rendicontazione di ogni singolo titolare dai nostri database, analizzarle e segmentare i destinatari degli estratti conto in target differenti, in base a regole predefinite". Questa operazione era precedentemente affidata ad un outsourcer, ma CartaSi ha sentito l'esigenza di gestire internamente l'intero processo, esclusa stampa e postalizzazione, soprattutto per poter ottimizzarne l'efficacia attraverso simulazioni di segmentazione. "Ad oggi, le categorie a cui ci indirizziamo sono decine e i modelli di estratti conto almeno qualche centinaio". E, come chiarisce ancora il Direttore ICT di CartaSi, "poter fare una simulazione delle regole di segmentazione e poter previsionare campioni, generando PDF corrispondenti a quello che poi andrà in stampa e inviato ai clienti, ci permette di affinare le procedure e aumentare le probabilità di successo". Una vera e propria fase di test, in grado di sfruttare al massimo le potenzialità tecnologiche e informatiche unite alle competenze interne di CartaSi, per ottenere il massimo beneficio.

Questo ha spinto l'azienda a confermare e rinnovare, attraverso l'aggiornamento alla versione a 64 bit, la fiducia in PowerCenter, con l'obiettivo di utilizzare al meglio tutte le funzionalità in questo progetto. "La lavorazione coinvolge una enorme quantità di informazioni, superiore anche a quella che trattiamo abitualmente nelle transazioni. Decine di terabyte di dati che vengono alimentati, trattati e riciclati senza errori, in un processo di business unico in CartaSi".

## Hardware+software, le prestazioni raddoppiano

La release di PowerCenter sfrutta una infrastruttura hardware potenziata ad hoc che unisce una elevata capacità di calcolo all'affidabilità della piattaforma software. CartaSi ha a disposizione un mix di tecnologia che permette il compimento di un intero ciclo di operazioni di estrazione ed elaborazione dei dati per la preparazione degli estratti conto segmentati sui target in appena 7 ore. Prestazioni che non mettono in dubbio l'affidabilità di PowerCenter per ogni tipo di utilizzo futuro, visto il forte orientamento all'innovazione presente nel DNA dell'azienda. "Ogni volta che lanciamo un nuovo tipo di carta di credito, o un nuovo servizio da erogare via web o via contact center", conferma Balistreri, "PowerCenter è lo strumento cardine su cui articolare il trasferimento e caricamento dati da applicazioni verso database e viceversa".

## INFORMATICA

Informatica Corporation (NASDAQ: INFA) è il principale fornitore indipendente di software e servizi per la data integration. Grazie a Informatica, le aziende sono in grado di ottenere un elevato valore aggiunto integrando tutte le loro risorse informative all'interno dell'azienda.

Oltre 3.600 aziende in tutto il mondo si affidano a Informatica per ridurre i costi e accelerare i tempi di risposta rispetto alle loro esigenze di data integration di diversa complessità e livello.

Per ulteriori informazioni:  
[www.informatica.com](http://www.informatica.com)

**INFORMATICA®**  
The Data Integration Company™

Informatica Software Italia, Via Conca del Naviglio, 18 - 20123 Milano  
Tel: + 39 02 8982 7360 Fax: + 39 02 8982 7300 [www.informatica.com](http://www.informatica.com)

Gli uffici di Informatica nel mondo: Australia · Belgio · Canada · Cina · Corea · Francia · Germania · Giappone · Italia · Irlanda · Olanda · Portogallo · Regno Unito · Singapore · Spagna · Stati Uniti · Svizzera

© 2010 Informatica Corporation. Tutti i diritti riservati. Informatica, il logo Informatica e B2B Data Exchange sono marchi o marchi registrati di Informatica Corporation negli Stati Uniti e in giurisdizioni nel mondo. Tutti gli altri nomi di aziende e prodotti sono nomi o marchi appartenenti ai rispettivi proprietari.

(05/02/2010)