

BANK Watch



TRANSFOND ȘI „SEPA PE LEI”: UN PAS NECESAR, PENTRU CINE ? (II)

paginile 6-7

GTS Telecom
www.gts telecom.ro

liveo
Technology

Ingenico - liderul mondial în soluții de plăți electronice securizate și cel mai mare producător de POS-uri bancare din lume.

Ingenico 5100

Terminalul Ingenico 5100 este avansat, puternic, sigur și flexibil și oferă o soluție unică pentru tranzacții electronice destinate în special comercianților cu amănuntul și restaurantelor.

Acest terminal are PIN Pad integrat, perfect pentru comercianții care au un număr redus și mediu al tranzacțiilor.

Are formă ergonomică și poate fi utilizat cu ușurință de posesorii de carduri.

Caracteristici de securitate remarcabile

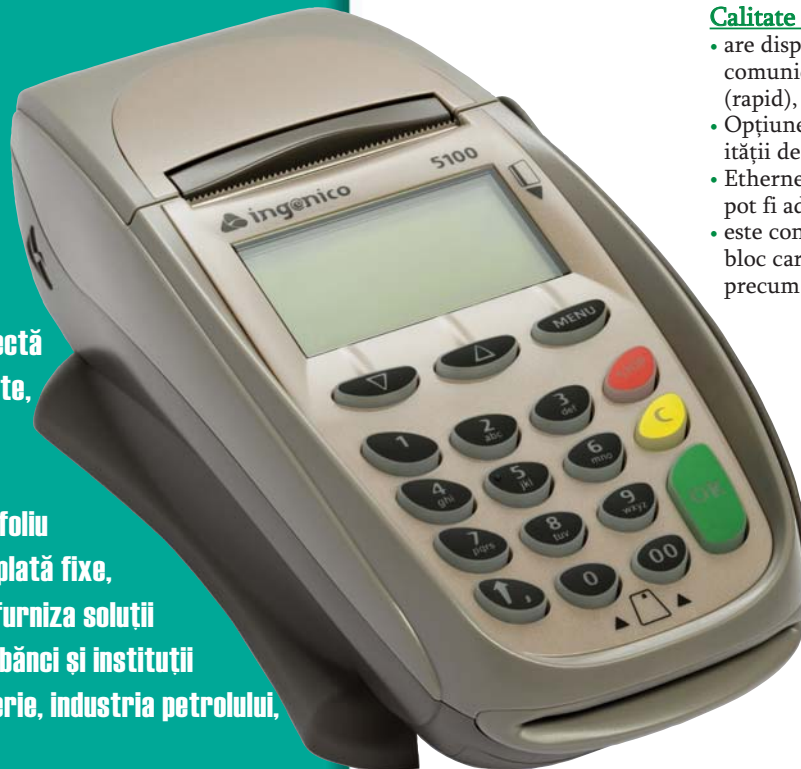
- sistem de securitate HSC integrat, dezvoltat de Ingenico după anii de experiență acumulați ca lider mondial în securitatea POS-urilor. Acesta oferă niveluri diferite de securitate, care îndeplinesc cele mai exigente cerințe ale tranzacțiilor de plată (PCI PED, ZKA ...). Deține un procesor pe 32 de biți, pentru a sprijini criptarea (RSA, DES, 3DES ...), asigurându-se astfel confidențialitatea datelor;
- Securitatea mai multor aplicații care să ruleze independent pe același dispozitiv este asigurată de tehnologia UNICAPT™.

Calitate și performanță

- are disponibilă o gamă largă de opțiuni de comunicare internă: V22bis, V29, V34 (rapid), ISDN.
- Opțiunea Plug - permite extinderea capacității de comunicare a terminalului;
- Ethernet și Wi-Fi Plug - sunt module care pot fi adăugate podusului original;
- este conceput în jurul unui subansamblu bloc care face ca procesul de mentenanță, precum și cel de testare să se realizeze ușor.

Utilizare facilă

- Imprimantă termică este silențioasă și rapidă (12 linii/ secundă) și este ușor de încărcat;
- tastatura concepută ergonomic, pentru o tastare rapidă a PIN-ului;
- display grafic mare, cu contrast reglabil.
- Lentile care permit personalizare, pentru promovarea brandului/logo-ului clientului;
- Doar un singur cablu pentru toate conexiunile externe (accesoriu);
- În funcție de volum, sunt posibile și alte opțiuni.



• În România, echipamentele Ingenico I5100 sunt folosite în prezent pentru reîncărcare electronică (parteneriat cu Euronet Worldwide, începând cu 2007), precum și în activitatea bancară.

• Cu peste 15 milioane de terminale de plată active în peste 125 de țări – Ingenico deține peste o treime din valoarea totală a pieței.

• De peste 25 ani, Ingenico furnizează combinația perfectă între performanță, fiabilitate, inovație și securitate.

• Azi Ingenico deține un portofoliu complet de echipamente de plată fixe, mobile, integrate, care pot furniza soluții în cele mai diverse domenii: bănci și instituții financiare, comercianți, loterie, industria petrolului, sănătății și nu numai."



DANUBIUS EXIM

Str. Vasile Gherghel nr.12, sector 1, București

Tel: 021/ 224.55.24; Fax: 021/ 224.22.28

CALL CENTER: 021 200 6000

www.danubius-exim.ro; www.ingenico.com

e-mail: office@danubius-exim.ro



Inovație și comoditate

(editorial de vacanță)

■ IONEL DUMITRU PMP,

SEPA PROJECT MANAGER, TRANSFOND SA

Din punct de vedere al operațiunilor bancare, două par a fi preocupările acestui an: SEPA, dar mai ales Directiva privind serviciile de plăți. Amândouă au iz de reglementare, chiar dacă uneia i-a fost adăugat prefixul „auto”. Până la urmă însă, amândouă constau în impunerea unor reguli care ar determina un mare progres în materie de plăți electronice pe continentul nostru. Ambele sunt, în esență, proiecte sau intervenții de tip macro, impuse de foarte de sus, politice, și nu neapărat bazate pe cerințe de business solicitate de piață.

Istoria ne arată că progresul și inovația au avut la bază și înclinația spre comoditate (sau lenea?), dorința omului de a-și simplifica viața și de a transfera tehnologiei ceea ce nu îi mai place sau ce nu poate să facă. Așa a fost de la începuturi, de ce am crede că roata, de exemplu, a fost inventată așa, de plăcerea inovației? (e adevărat că „reinventarea” roții e o plăcută ocupație a multora dintre noi azi...). Câți strămoși de-ai noștri și-or fi rupt spinările cărând spre peșterile sau casele lor stânci, pietre, copaci, vânat? Până când, probabil cel mai leneș din trib sau gîntă sau ce or fi avut ei acolo, sătul de atîta transpirație (și pe vremea aia deodorantul era lucru rar...) și de coaste rupte inefficient, a inventat-o... Ce l-a inspirat? Comoditatea...

Dacă revenim la activitatea bancară, prima casă de compensare a plăților din lume se pare că a fost înființată la Londra, prin 1773. Dar cum s-a ajuns la așa ceva? A dat Parlamentul vreun decret? Vreun mare bancher a lansat un proiect inovator pentru vremea aceea?

Oricum, ideea nu a venit peste noapte, ea exista. Le venise de mai mult timp curierilor băncilor londoneze, nevoiți să gonească zilnic, fiecare din ei pe la toate celelalte bănci, pentru a încasa bilete de bancă, warranturi, și tot felul de înscrisuri. Și cum în fiecare zi se opreau cam toți la același pub, ca să se încălzească la o cafea (sau la o bere, după caz), probabil că tot cel mai leneș (sau cel căruia banca lui nu îi asigurase mașină de serviciu, sau mă rog, cal de serviciu) a observat că alergările lor zilnice ar putea fi raționalizate dacă, cu ocazia cafelei, ar schimba și hârtiile respective, calculând diferența ce rămânea de plătit sau de încasat pentru fiecare, ceea ce numim azi poziții nete multilaterale. Asta trebuie să fi fost prima casă de compensare. Născută din comoditate.

Mult mai târziu, prin 1949, pe când se afla la o masă cu partenerii săi, omul de afaceri newyorkez Frank Mc Namara, a constatat cu stupeoare că nu avea bani (numerar) pentru a achita nota de plată. A trebuit să își sune soția care i-a adus banii în cele din urmă, salvându-l de la o mare dezonoare...

În orice caz, dl McNamara a fost foarte dezamăgit de această situație (mai mult ca sigur că și doamna McNamara, ca orice nevastă de om de afaceri, a avut cuvinte grele de spus în privința deranjului la care fusese supus...): „De ce oamenii trebuie să își limiteze cheltuielile la numerarul pe care îl au la ei și să nu fie capabili să cheltuiască atât cât își permit?” s-a întrebat el. Așa a apărut primul card care putea fi utilizat în mai multe locații, apoi rețeaua Diners Club, care avea un an mai târziu peste două sute de mii de utilizatori. Din nou, din comoditate...

Din aceste două exemple, cu mintea deja la concediu, ne-am putea grăbi să tragem o concluzie greșită: că lucrurile importante apar din necesitate, ideile mari vin la (sau după) masă și de obicei nu le reglementează nimeni. Vacanță plăcută! ■

SUMAR

4, 8-11 Zona unică de plăți în EURO - SEPA

6-7 Infrastructuri de plăți

12, 13 Canale electronice de distribuție

14-15 Sisteme de plăți SWIFTNet

16 Sisteme informatice bancare

18 Securitate bancară

19 Noi bănci pentru o nouă economie

21, 22 Învățământ bancar



Editor: Alea Negru Vodă nr. 6, bl. C3, sc. 3
parter, 030775, sector 3, București
Tel.: 021.321.61.23; Fax: 021.321.61.30;
redactie@finwatch.ro
www.marketwatch.ro
P.O. Box 4-124, 030775

■ **Director General FIN WATCH:**

Călin Mărușanu@finwatch.ro

■ **PUBLISHER FIN WATCH:**

Gabriel Vasile@finwatch.ro

■ **Colegiu redacțional:**

Rodica Tuchila@arb.ro

Adrian Apolzan@ing.ro

Călin Rangu@iurucservice.ro

Constantin Rotaru@arb.ro

IDumitru@transfond.ro

Marcelina Joavina@microsoft.com

Răzvan Grigorescu@CEC.Ro

CCichu@alphabank.ro

Cretu@visa.com

Luiza Sandu@marketwatch.ro

Radu Ghiulescu@marketwatch.ro

■ **Marketing:** Valentina Tudor@marketwatch.ro

■ **Publicitate:**

Director: Alexandru Batali@finwatch.ro

Alexandru Pădure@marketwatch.ro

■ **Desktop Publishing:** Omni Press & Design,
(art@opd.ro)

■ **Foto:** Septimiu Șlicaru (tslicaru@yahoo.com)

■ **Abonamente:** redactie@finwatch.ro

■ **Distribuție:**

Ionel Tudor@marketwatch.ro

Elena Corneanu, Sorin Părvu

■ **Tipar:**

Monitorul Oficial

■ **NOTĂ:** Reproducerea integrală sau parțială a articolelor sau a imaginilor apărute în revistă este permisă numai cu acordul scris al editurii. Fin Watch nu își asumă responsabilitatea pentru eventualele modificări ulterioare apariției revistei.

■ **Data închiderii ediției:**

30 iunie 2009

Fin Watch SRL este membru
al Biroului Român pentru
Auditarea Tirojelor – BRAT.





**CĂTĂLINA CHICU, ALPHA
BANK ROMANIA, NEW
PRODUCTS & PROCESSES
DEVELOPMENT DESK
OPERATIONS DIVISION**

Pe 1 noiembrie 2009 va intra în vigoare Directiva Serviciilor de Plăți 2007/64/EC. Transpunerea Directivei va avea un efect revoluționar asupra industriei de plăți Europene: diminuarea fragmentării naționale și standardizarea utilizării instrumentelor de plată și a regulilor pieței unice. În iulie 2008 un chestionar al Payment Systems Europe concluziona că băncile din UE vor cheltui cca. 6 mld. Euro pentru implementarea Directivei.

Cum a apărut ideea de creare a unei piețe de plăți unice?

Ineficiența introducerii monedei unice din perspectiva eterogenității legislative și a diferitor infrastructuri de plăți utilizate în cadrul Eurosistemului a fost pentru prima dată menționată în martie 2000 în Agenda de la Lisabona. Comisia Europeană a identificat următoarele obstacole:

- Fragmentarea Eurosistemului prin diversitatea legislațiilor naționale genera o gamă largă de standarde, restricții și oportunități atât pentru prestatorii cât și pentru utilizatorii de servicii de plăți;
- Diversitatea prețurilor în cadrul serviciilor de plăți în UE se reflectă în diferențe de eficiență și calitate în sistemele naționale de plăți;
- Nivelul de competiție între prestatorii de servicii de plăți era considerat nesatisfăcător având în vedere barierele de acces pentru noii jucători.

Pentru a redresa aceste deficiențe, Comisia Europeană a propus implementarea

Directivei Serviciilor de Plăți cu următoarele scopuri: înființarea unei piețe de plăți în UE cu un singur cadru legislativ; crearea unui mediu egal pentru participanți și creșterea competiției; asigurarea protecției consumatorilor; consolidarea eficienței sistemelor de plăți.

Cui se adresează Directiva?

Directiva se adresează prestatorilor și utilizatorilor de servicii de plăți și se va aplica plăților în Euro și în valutele naționale ale țărilor din UE, inițiate și destinate din/în spațiul UE. Islanda, Liechtenstein și Norvegia au decis să se alăture cerințelor Directivei. Acest lucru nu înseamnă însă că țările din UE le vor include automat în legislația națională.

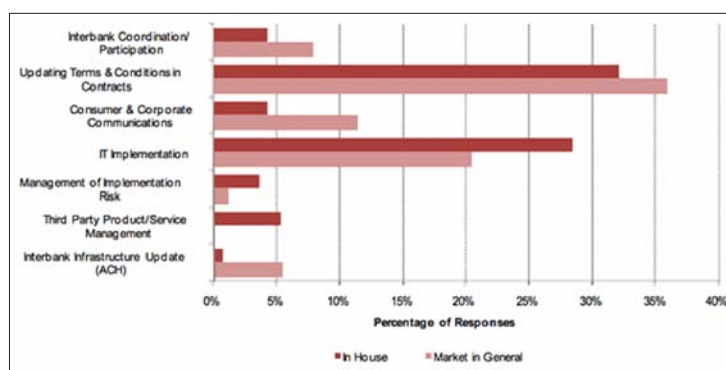
Există un consens interguvernamental conform căruia nicio țară nu va activa Directiva înainte de 1 noiembrie 2009. Astfel sunt evitate riscuri operaționale și confuzii în cazul în care ar fi fost trimise plăți într-o țară, în care Directiva nu a fost transpusă.

Fiecare țară este obligată să se ghideze după regulile și recomandările Directivei și să le transpună individual în legislația națională. Acest proces generează diferențe, în special prin faptul că Directiva conține 23 de opțiuni ale Statelor Membre. Opțiunile au fost necesare pentru a permite flexibilitate. A fost agreată abordarea pick'n'mix deoarece nu toate soluțiile puteau fi implementate în sistemele de plăți naționale.

Directiva Serviciilor de Plăți: transformarea viziunii în realitate

În ce stadiu se află transpunerea Directivei?

Până acum doar Marea Britanie, Danemarca și Bulgaria au finalizat transpunerea Directivei în legislația națională. Suedia a anunțat oficial că va depăși cu 3-6 luni termenul limită de transpunere. România planifică finalizarea transpunerii până în septembrie 2009. Directiva va avea un impact major asupra tuturor băncilor din UE. Acestea vor trebui să-și adapteze sistemele informatice și să-și revizuiască contractele, procedurile și practicile privind serviciile de plăți. Statistica elaborată de Payment Systems Europe, publicată în iulie 2008, prezintă o estimare a efortului de implementare a Directivei pe domenii:



Transpunerea Directivei la nivel de instituție va eroda marjele de profit ale băncilor, acestea fiind puse în situația de a lua decizii dificile de investiții strategice. Băncile cu viziuni clare au cele mai mari șanse de a supraviețui și a se dezvolta. Cu toate că impactul poate fi calificat drept „revoluționar”, se poate constata cu satisfacție că unele practici ale băncilor din România sunt deja în conformitate cu noua Directivă. ■

COPIERE

Tehnologie: Laser
Viteză: color și alb-negru 20 pagini/minut
Memorie: 1024 MB + 40 GB Hard Disk Drive
Alimentare cu hârtie: 2 tăvi x 500 coli + bypass
Dimensiuni hârtie: A6 - A3+
Greutate hârtie: până la 256 gr/mp
Duplex
Alimentator fata-verso de originale

PRINTARE REȚEA STANDARD

Viteză: color și alb-negru 20 pagini/minut
Limba standard: PCL5c, PCL6, RPCS™
Rezoluție: 600 x 600 dpi/2400 x 600 (echivalent)
Interfață standard: USB 2.0/Ethernet 10 base-T/100 base-TX

SCANARE REȚEA STANDARD

Viteză scanare 50 pagini pe minut (A4)
Rezoluție maximă 1,200 dpi
Format: PDF/JPEG/TIFF
Drive: Network, TWAIN
Scan to e-mail: SMTP, TCP/IP
Scan to folder: SMB or FTP protocol (cu autentificare)

ALTE OPȚIUNI

- casete suplimentare hârtie
- finisher
- booklet finisher
- interfață fax

ROEL

HEAD OFFICE

5, Bibescu Voda Str.,
Bl. 5a, Bucharest 4, Romania

Phone (021) 3354809
Mobile 0727300616
Fax (021) 3354871

TRAINING CENTER

2, Burebista Blvd., Bl. D14

Phone (021) 3233555/3202769
Mobile 0727300617
Fax (021) 3220967

Branch Office

Arad
Bacau
Baia Mare
Bistrita
Brasov
Buzau
Cluj-Napoca
Constanta
Craiova
Deva
Galati
Giurgiu
Iasi
Oradea
Pitesti
Ploiesti
Sibiu
Suceava
Tg. Jiu
Tg. Mures
Timisoara
Rm. Valcea

Phone

(0257) 306301
(0234) 206206
(0262) 206606
(0263) 206306
(0268) 306306
(0238) 406406
(0264) 406406
(0241) 606606
(0251) 406406
(0254) 206106
(0236) 406406
(0246) 206206
(0232) 206206
(0259) 407707
(0248) 206206
(0244) 406906
(0269) 206206
(0230) 206506
(0253) 206406
(0265) 206206
(0256) 306306
(0250) 702701

Fax

306300
206200
206600
206300
306300
406166
406400
606600
406400
206100
406400
206200
206200
407700
206200
406907
206200
206500
206400
206200
306300
702700

e-mail

ar@roelgroup.com
bc@roelgroup.com
mm@roelgroup.com
bn@roelgroup.com
bv@roelgroup.com
bz@roelgroup.com
cj@roelgroup.com
ct@roelgroup.com
dj@roelgroup.com
hd@roelgroup.com
gl@roelgroup.com
gr@roelgroup.com
is@roelgroup.com
bh@roelgroup.com
ag@roelgroup.com
ph@roelgroup.com
sb@roelgroup.com
sv@roelgroup.com
gj@roelgroup.com
ma@roelgroup.com
tm@roelgroup.com
vl@roelgroup.com

RICOH

Multifuncțional laser color

Aficio™ MP C2000AD

3199 Euro

(fără TVA)



Imaginea reprezintă varianta cu opțiuni



IONEL DUMITRU, PMP
SEPA PROJECT MANAGER,
TRANSFOND SA

TRANSFOND și „SEPA pe lei”: un pas necesar, pentru cine? (II)

În paralel cu SEPA, TRANSFOND lansează noi servicii

Am participat recent într-un panel al Conferinței SEPA România care a dezbătut impactul creării SEPA din perspectiva (sau asupra) „principalilor actori în transferurile de fonduri”. Compania noastră, TRANSFOND, este un astfel de actor, asigurând în prezent decontarea tuturor plăților de retail inter-bancare în lei cu ordin de plată și debit direct.

Efectul SEPA

Impactul principal al SEPA asupra infrastructurilor de plăți europene constă în primul rând în creșterea competiției: pe o piață a plăților unică, deschisă, europeană, furnizorii de servicii de plăți vor putea să concureze liber, ceea ce va avea drept urmare, în timp, scăderea comisioanelor pentru servicii de decontare a plăților de către bănci și de către furnizorii de servicii de plăți, ceea ce le va afecta veniturile și profitabilitatea acestei activități. În acest context, activitatea de plăți devine una de mare volum și, posibil, externalizarea va fi o opțiune pentru unele bănci. În România, aceasta ar putea fi o oportunitate pentru TRANSFOND, dar și pentru băncile interesate de astfel de reduceri de costuri, o situație de posibil „win-win”.

În același timp, preocuparea TRANSFOND este de a se extinde și dincolo de activitatea de plăți: ceea ce va diferenția un ACH de altul va fi pachetul de servicii cu valoare adăugată, suplimentare, adiționale pe care fiecare le va propune clienților actuali (conversie, procesare, rutare, reconciliere) dar și unele noi, total diferite de serviciul clasic de clearing. Este vorba, într-o primă fază, de serviciul de arhivare electronică și serviciul de facturare electronică.

Serviciul de arhivare electronică (SAE)

Un serviciu destinat comunității financiar bancare pe care TRANSFOND îl va oferi în curând este **arhivarea electronică**. Acesta va completa serviciile de plăți electronice și de facturare electronică și va contribui, de asemenea, la reducerea volumelor de hârtie produse și imobilizate și la păstarea echilibrului mediului înconjurător.

Arhivarea electronică va acoperi în primul rând documentele electronice, transmise sau primite de bănci în cadrul sistemului electronic de plăți (SEP), mesajele de plată procesate prin sistemele SENT, ReGIS și SaFIR precum și alte documente electronice aferente plăților electronice.

SAE va pune la dispoziția beneficiarilor și alte facilități, pentru alte tipuri de documente: arhivare electronică,

căutare și regăsire a documentelor electronice (altele decât cele aparținând SEP), servicii personalizate de arhivare a documentelor electronice, precum și servicii de stocare a e-mailurilor din sistemul de poștă electronică securizată transmise sau primite de participanții la SEP.

Sistemul de Arhivare Electronică (SAE) respectă în totalitate cerințele Legii nr. 135/2007 privind arhivarea documentelor în formă electronică. TRANSFOND respectă toate cerințele prevăzute de Legea nr. 677/2001 pentru protecția persoanelor cu privire la prelucrarea datelor cu caracter personal și libera circulație a acestor date, compania fiind înregistrată deja în registrul de evidență a prelucrărilor de date cu caracter personal.

Prin acest serviciu, TRANSFOND preia, pentru clienții săi, cerințele legale de acreditare ca administrator de arhivă electronică și de autorizare a centrului de date care va deservi sistemul de arhivă electronică, degrevând de o responsabilitate legală și un efort (cost) de conformare.

Nivelul de securitate al accesului la SAE este extrem de ridicat, fiind asigurată autenticitatea, integritatea și disponibilitatea datelor pe toată durata de păstrare în arhivă, prin utilizarea unei infrastructuri PKI, iar operațiunile efectuate de utilizatori în sistem sunt jurnalizate permanent. Disponibilitatea continuă a informațiilor este asigurată

și prin centrul de recuperare în caz de dezastru care asigură inclusiv preluarea operațiunilor de consultare a arhivei electronice în cazul unui dezastru la sediul principal de procesare.

Alături de serviciul de arhivare electronică, TRANSFOND oferă și servicii de stocare de documente electronice. Acest tip de serviciu se referă la posibilitatea pe care o au beneficiarii de a stoca în SSE (Sistemul de Stocare Electronică), documente în formă electronică sau copii electronice ale unor documente pe suport hârtie.

Serviciul de facturare electronică al TRANSFOND

Este evident că factura pe suport hârtie nu are nici un viitor în Europa. În unele țări europene, pentru relația cu sectorul public, obligativitatea facturării electronice a fost deja impusă prin lege, iar până la sfârșitul anului 2010 se anticipează că va fi generalizată în toată Europa la nivelul „business to Government”. În curând, cumpărătorul va putea cere furnizorului: „factura electronică sau nici o factură”.

De ce această abordare? Pentru că este extrem de inefficient și costisitor ca, în era internetului și a e-business-ului, aceste documente să fie încă tipărite și să circule pe suport hârtie între furnizori și beneficiari, cu mari costuri de emitere, de transmitere, de prelucrare, de urmărire de reconciliere cu plata și arhivare. De ce să fie necesare rafturi întregi cu dosare pline de facturi când ar încăpea toate pe un CD (sau, de ce nu?, păstrate într-o arhivă electronică, conformă cu legea arhivării electronice, așa cum este arhiva TRANSFOND care va fi inaugurată în curând)? De ce trebuie să fie tăiați atâția copaci (milioane de copaci pentru cele 30 milioane de facturi la nivel european) pentru a tipări aceste documente cu un singur ciclu de viață?

La aceste întrebări, TRANSFOND răspunde pieței românești printr-un nou produs care va fi lansat în acest an, ca un prim pas spre raționalizarea fac-

turării: **Serviciul de Facturare Electronică.**

Destinat tuturor tipurilor de companii, serviciul va permite emiterea / aplicarea semnăturii electronice și transmiterea de facturi electronice către plătitori, prin intermediul aplicației TRANSFOND.

Într-o primă versiune, utilizatorii vor avea posibilitatea de a încărca facturile deja emise sau de a externaliza acest serviciu, emiterea / aplicarea semnăturii electronice făcându-se la nivelul aplicației noastre.

Avantajele pe care serviciul de facturare electronică al TRANSFOND le aduce societății (reducerea consumului de hârtie), emitenților (economii aferente proceselor de emitere, transmitere, arhivare, reconciliere, eficientizarea fluxului de numerar) dar și plătitorilor de facturi, vor face din acest produs cel mai utilizat mijloc de gestionare a facturilor în următorii ani. Aceasta întrucât, pe lângă valoarea și utilitatea produsului în sine, produsul de facturare electronică al TRANSFOND este garantat de renumele de operator al sistemului interbancar de plăți românesc și de încrederea comunității financiare bancare. ■



Aplicația va asigura de asemenea distribuirea facturilor către destinatari prin utilizarea a două canale (fie direct prin intermediul aplicației de facturare electronică, fie prin intermediul aplicațiilor de internet banking), și va oferi deopotrivă emitenților și destinatarilor o platformă cu facilități de administrare a facturilor electronice, permițând între altele vizualizarea și descărcarea acestora.

Ulterior primei faze de dezvoltare, serviciul va fi extins pentru a acoperi inclusiv transmiterea facturilor prin intermediul băncilor, cu posibilitatea de a folosi același canal de transmitere și pentru factură și pentru instrumentul de plată, ceea ce va asigura sau facilita și o reconciliere automată plată-factură.



CONSTANTIN ROTARU
CONSILIER PRINCIPAL ARB

Schema SEPA pentru transferuri credit

Intrând în detaliile proiectului SEPA, reamintim despre tipurile de instrumente vizate în cadrul acestui proiect:

- **Transferul credit**, ce asimilează principalele caracteristici ale ordinului de plată, și care presupune că plata are loc la inițiativa Plătitorului, dă dispoziție băncii sale să inițieze transferul către Beneficiarul plății;
- **Debitul direct**, care presupune că, în baza unui mandat emis de Plătitor, plata are loc la inițiativa Beneficiarului, ce transmite prin intermediul băncii sale, către banca Plătitorului, o instrucțiune de debitare a contului acestuia.

- **Plățile prin card** ce au loc la inițiativa Plătitorului prin intermediul unui card emis în cadrul unor scheme specifice de plată.

Uniformizarea plăților la nivel pan-european a presupus reinventarea Transferului credit și a debitului direct astfel încât aceste instrumente să se adapteze practicilor și cutumelor naționale în materie de plăți și mai ales să permită uniformizarea la nivel european a circuitelor, duratelor și structurilor de informații conținute de aceste instrumente de plată.

Transferul credit a fost primul instrument de plată a cărui schemă a fost standardizată în cadrul proiectului SEPA și care a devenit operațional începând cu data de 28 ianuarie 2008.

Procesul de aderare la Schema inițială¹, este considerat un succes de vreme ce aproape 4500 de bănci comerciale, cooperatiste sau de economii a băncilor comerciale din Uniunea Europeană au devenit până în prezent participanți la schemă². Succes consi-

derat cu atât mai semnificativ cu cât aderarea la schemă a presupus adaptări operaționale și tehnologice pentru operatorii de plăți, precum și demersuri importante în domeniul comunicării noilor servicii adresate clienților beneficiari ai serviciilor de plată în special din zona euro.

Interesul consumatorului de servicii de plată din România se îndreaptă tocmai spre acest instrument, preferat în mod tradițional în cadrul relațiilor de plată. Trecerea la schema SEPA de transfer credit (SCT) nu se face cu aceeași "presiune" în țara noastră din motivul simplu că plățile în euro nu reprezintă decât un procent foarte mic în totalul transferurilor inițiate sau primite de beneficiarii serviciilor de plată, comparativ cu plățile în monedă națională. Cu toate acestea, conform statisticii sus menționate, 19 bănci comerciale românești furnizează în prezent servicii de plată în euro pe structura SCT.

În principiu, pentru beneficiarul român de servicii de plată în euro, trecerea la utilizarea SCT este din multe puncte de vedere imperceptibilă. Aceasta deoarece, pe de o parte, sistemele de plăți utilizate în România au prefigurat în multe privințe standardele SEPA astfel că, pe de o parte efortul investitional (traductibil în costuri pentru participanți) este minim iar pe de altă parte practicile naționale au deja induse reflexe operaționale compatibile cu SCT.

1. SCT Versiunea 2.3 aprobată în Plenara EPC din data de 19 iunie 2007, în prezent fiind operațională versiunea 3.2. aprobată în plenara EPC din 24 iunie 2008.

2. Cf http://epc.cbnet.info/content/adherence_database din 8 mai 2009

Particularitățile trecerii la SCT pentru beneficiarii din România ai sistemelor de plăți se prezintă astfel:

Clienții participanți vor putea efectua plăți din orice locație din Uniunea Europeană în aceleași condiții și pe aceleași canale ca și în cazul plăților naționale. Aceasta conduce la atingerea gradului de libertate impus de liberalizarea comerțului între statele Uniunii.

Drepturile și obligațiile participanților la procesul de plată sunt uniforme și stabile.

Tipul de comision impus de SCT este de tip „share”, ceea ce înseamnă că suma plătită ajunge integral la beneficiar iar plătitorul și beneficiarul plătesc numai comisionul solicitat de banca proprie, față de practica actuală în care în general plătitorul suportă toate comisioanele legate de transfer.

Pe de altă parte, băncile își vor raporta efortul investițional de migrare la beneficiile rezultate din simplificarea proceselor de decontare, astfel că impactul asupra comisioanelor percepute clienților este dificil de cuantificat însă este de așteptat ca nivelul comisioanelor de decontare să rămână cel puțin la nivelul actual.

Alte particularități ale trecerii la SCT pentru beneficiarii din România ai sistemelor de plăți:

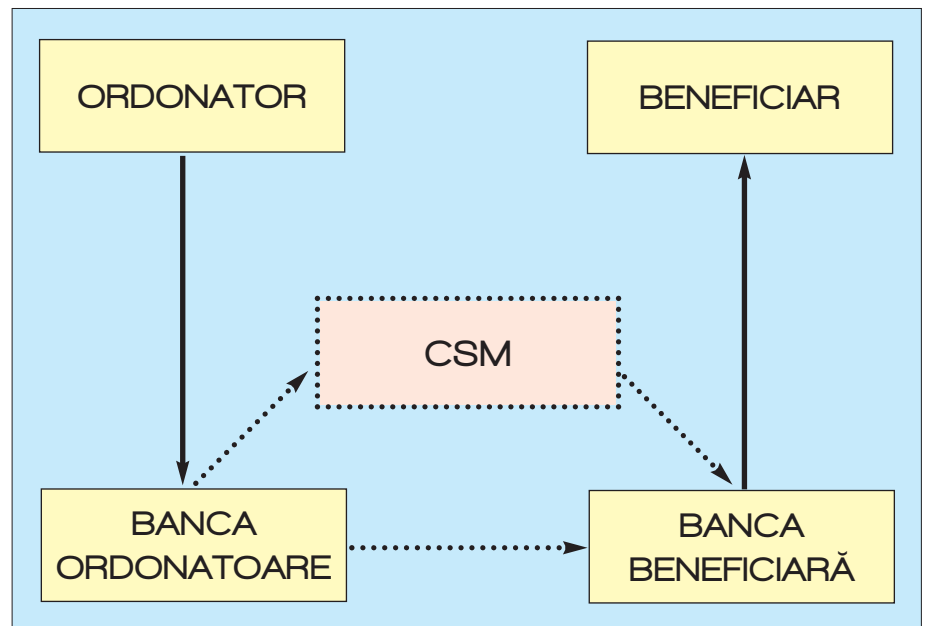
- Conținutul și structura informațiilor cuprinse în mesajul de plată permit creșterea gradului de securitate a tranzacției.
- Standardizarea proceselor și introducerea unor categorii de informații specifice vor facilita automatizarea relațiilor de decontare bancă-client și automatizarea proceselor interne de gestiune financiară și trezorerie la nivelul agenților economici.
- Implementarea schemelor SEPA coroborată cu adoptarea Directivei Serviciilor de Plăți vor avea ca impact dezvoltarea unor servicii bancare de decontare directe și complet automatizate, precum și a unor servicii conexe (procesare directă, cash management, reconcilierii automate, investigații, etc.)
- Obligatorietatea utilizării codului IBAN (cerință SEPA) din anul

2004 a creat deja premisele automatizării proceselor de decontare,

- Utilizarea codului IBAN ca informație unică de validare a plății a introdus la nivel de reglementare posibilitatea procesării directe (STP),
- Durata maximă de decontare este de $z/z+1$ pentru plățile efectuate în valută, ceea ce constituie un serviciu adițional oferit de băncile din România, față de perioada maximă de decontare acceptată de schema de Transfer Credit de $t/t+3$,
- Mesajele de plată în valută sunt deja în format XML, corespunzător standardului impus de SEPA.

comisionului share, standarde de operare pentru cut-off times, durata maximă a decontării,

- **Fluxuri standard** de procesare atât pentru procesul normal de transfer cât și pentru excepții (refuzuri, retururi sau rambursari)
- **Un set de date și de atribute** ale acestora standardizate, cu informații obligatorii și opționale, definite atât pentru satisfacerea interesului consumatorilor de servicii de plată cât și pentru asigurarea coerenței și securității tranzacției de către operatorii de plăți.
- Un **format de mesaj** de plată stan-



Modelul de decontare adoptat în cadrul SCT (modelul celor patru colțuri) impune obligații uniforme pentru fiecare din participanți și standardizează circuitele atât în ceea ce privește fluxul normal al plății (de la emitent la beneficiar) cât și tratamentul excepțiilor. Modelul se prezintă astfel.

Unde CSM (Clearing Settlement Mechanism), reprezintă structura intermediară ce face legătura informațională între băncile participante (în cazul în care acestea nu sunt legate direct printr-o relație de corespondență).

Schema SCT include, ca parametri operaționali și de afaceri, următoarele elemente:

- **Un set de reguli** de afaceri și operaționale ce includ obligativitatea

dard, de tip xml, definit sub standardul ISO 20022 conținând câmpuri și structuri de date definite uniform.

Adoptarea SCT de către băncile din România aduce de asemenea avantajul că se crează premisele adoptării standardelor SEPA și pentru plățile în monedă națională. Aceasta are ca efect faptul că impactul trecerii la euro și implicat al adoptării obligatorii a schemelor SEPA va fi nul asupra clienților, de vreme ce aceștia ar utiliza deja aceste scheme de transfer iar pentru bănci va conduce la amortizarea pe o durată mai lungă de timp a investițiilor în infrastructurile proprii de plăți. ■

SEPA și mediul de afaceri

Inițiativă declanșată de factorii de decizie politică, SEPA va afecta fiecare cetățean, comerciant, administrație publică și corporație care utilizează serviciile unei bănci din zona euro și Uniunea Europeană, pe tot lanțul procesului furnizării de plăți. Autoritățile europene se așteaptă ca SEPA să creeze condiții pentru creșterea concurenței în furnizarea serviciilor de plăți și să genereze - prin standardizare și armonizare - sisteme de plăți mai eficiente, oferind beneficii tangibile economiei și întregii societăți.



Foto: www.arhivafoto.ro

Obiectivele generale ale SEPA au fost definite de către guvernele Uniunii Europene în Agenda Lisabona, menită să transforme, până în 2010, Uniunea Europeană în „cea mai dinamică și competitivă economie din lume bazată pe cunoaștere” și să pregătească tranziția către o economie informatizată.

Conform Agendei Lisabona, integrarea piețelor plăților în euro este o precondiție importantă pentru realizarea acestei viziuni. În această privință, SEPA este considerat un pas necesar către întărirea economiei europene

în integralitatea sa și un factor de creștere a concurenței în sectorul serviciilor de plăți, în beneficiul utilizatorilor - consumatori, corporații, întreprinderi mici și mijlocii, sectorul public.

Comisia Europeană și Banca Centrală Europeană se așteaptă ca SEPA să constituie deschizătorul de drumuri spre revoluționarea serviciilor electronice în sectorul plăților și al serviciilor publice, conducând și la alte reduceri ale costurilor și câștiguri în eficiență, în beneficiul clienților.

Prin realizarea zonei unice de plăți în euro, va fi posibilă efectuarea de plăți în euro între orice conturi din SEPA, cu

aceeași ușurință cu care acest lucru se poate face astăzi în cadrul granițelor naționale. În cazul companiilor, standardele comune, decontarea mai rapidă și prelucrarea simplificată vor îmbunătăți fluxurile de numerar, vor reduce costurile și vor facilita accesul la noi piețe. Mai mult chiar, mediul de afaceri poate beneficia de dezvoltarea la nivelul comunităților naționale a unor produse inovatoare, bazate pe standardele SEPA, oferite de furnizorii serviciilor de plăți.

Din rațiuni bugetare, modernizarea proceselor de plăți nu este întotdeauna o prioritate majoră a comunității de afa-

ceri, mai ales atunci când volumul de operațiuni nu implică procesarea unor volume substanțiale de plăți transfrontaliere. Mai mult chiar, majoritatea utilizatorilor sunt mulțumiți de sistemele de plăți naționale existente, atâta timp cât acestea satisfac cerințe minime ale participanților.

Totuși, pentru companiile de orice mărime, SEPA poate constitui o oportunitate de a evalua aplicațiile de plăți curente și de a adopta o decizie privind schimbarea în viitor a modului de realizare a plăților. Reproiectarea proceselor de plăți pe baza unor soluții inovatoare de tip „end-to-end” poate genera câștiguri substanțiale privind eficiența plăților și reducerea costurilor, prin standardizare, automatizare și centralizare.

Printre beneficiile imediate ale implementării SEPA pentru companii, putem menționa:

- Schema SEPA Credit Transfer și Schemele SEPA Direct Debit dezvoltate de Consiliul European al Plăților introduc o varietate de caracteristici inovatoare, ce vor facilita fluidizarea procesării plăților în orice companie, indiferent dacă operațiunile sunt la nivel național sau transfrontalier.

De exemplu schema SEPA Credit Transfer oferă ordonatorilor și beneficiarilor următoarele avantaje privind funcționalitatea, eficiența costurilor, ușurința în utilizare și prelucrarea automată:

- Suma de plată ajunge întreagă în contul clientului, nu există deduceri. Unui client implicat într-o plată de transfer credit i se pot solicita comisioane doar de către propria sa bancă;
- Câmpul de 140 de caractere privind informațiile de remitere este transmis beneficiarului fără modificări sau omisiuni, cele 140 de caractere putând fi nestructurate (text liber) sau structurate, după cum s-a agreat între partenerii de afaceri;
- Conturile tuturor partenerilor de afaceri din SEPA pot fi accesate la fel de sigur, rapid și ușor din țara de origine;

- Se oferă certitudine cu privire la data la care banii vor fi disponibili în contul beneficiarului;
- Utilizarea codurilor IBAN oferă un standard unic pentru identificarea și validarea unui cont la o bancă din Europa;
- Respingerile și returnările sunt definite în mod predictibil, astfel încât pot fi automatizate;
- Sunt suportate plățile unice și cele în loturi (de exemplu o debitare a contului ordonatorului cu multiple creditări ale diferiților beneficiari).

- Prin introducerea standardelor de mesaje XML UNIFI (ISO 20022) – formatul datelor SEPA – se vor reduce în viitor semnificativ costurile asociate cu întreținerea diferitelor formate și standarde de plăți naționale, precum și cu administrarea sistemelor informatice.

- Disponibilitatea unor infrastructuri de plăți standardizate în SEPA deschide noi oportunități pentru expansiunea operațiunilor companiei dincolo de granițele naționale, sistemele și formatele de plăți fragmentate existente în prezent în Europa fiind un obstacol semnificativ pentru extinderea operațiunilor companiilor pe alte piețe.

- Adoptarea unor perioade uniforme de decontare și a unor procese de tratare a excepțiilor pentru toate țările europene poate reduce semnificativ complexitatea proceselor de plăți curente. Directiva privind Serviciile de Plăți ce urmează a fi adoptată în legislațiile naționale ale statelor membre ale Uniunii Europene până în noiembrie 2009, va crea cadrul legal armonizat pentru operațiunile de plăți la nivel european.

- Reconcilierea sumelor care trebuie plătite și încasate este un proces consumator de timp și costisitor, iar adoptarea formatelor de date SEPA poate simplifica reconcilierea conturilor prin adoptarea de noi standarde. Aceste standarde includ, de exemplu, o referință specială a ordonatorului și o lungime a standardelor de informații de remitere. Toate părțile implicate în lanțul de procesare a plăților sunt obligate să transmită

aceste informații de remitere nemodificate de la clientul ordonator al plății până la clientul beneficiar. Formatele SEPA sunt actualizate anual conform unei planificări previzibile, care reflectă și cerințele clienților, colectate prin organizarea unui proces de consultare.

- Companiile care au conturi în alte țări europene pentru efectuarea plăților locale vor putea să centralizeze astfel de conturi și lichiditatea asociată. Diferențele curente între plățile interne și cele transfrontaliere în SEPA vor fi eliminate.

- Realizarea unei piețe integrate pentru plățile în euro va intensifica tendința spre externalizarea plăților. Aceasta evoluție va promova oferte de servicii atractive către companiile care doresc să beneficieze de procesarea centralizată a plăților.

Industria bancară europeană a livrat industriei bancare schemele și standardele de plată SEPA. Viziunea SEPA nu se va realiza însă doar prin existența unor scheme și standarde SEPA de înaltă calitate.

Marea majoritate a utilizatorilor nu au cerut niciodată instrumente de plată SEPA pentru a le înlocui pe cele naționale. SEPA nu este un proces generat de piață, ci o inițiativă de integrare generată de factori de decizie politică din Uniunea Europeană, de aceea este esențial ca inițiatorii politici ai SEPA să creeze stimulentele necesare pentru adoptarea de către utilizatori a instrumentelor SEPA.

Implementarea SEPA nu va putea fi realizată numai prin eforturile depuse de sectorul bancar, pentru finalizarea cu succes a proiectului fiind necesar sprijinul și implicarea activă a tuturor părților implicate, mai ales a beneficiarilor instrumentelor SEPA.

■ RODICA TUCHILĂ,

CONSILIER PRINCIPAL,

ASOCIAȚIA ROMÂNĂ A BĂNCILOR





CĂTĂLIN CREȚU,
GENERAL MANAGER
ROMÂNIA, VISA EUROPE

Cel mai recent studiu Visa Europe arată că economia subterană din România reprezintă 33% din PIB – 46 miliarde euro în 2008. Studiul a confirmat de asemenea că economiile naționale bazate pe cash favorizează economia subterană. Din cauza prezenței extinse, măsurile tradiționale de contracarare a economiei subterane nu mai sunt suficiente. Prin diminuarea unuia dintre factorii care încurajează economia gri, și anume utilizarea numerarului, guvernul poate reduce economia subterană cu 10% până la 15%, ceea ce reprezintă un total de 5-7 miliarde euro.

România înregistrează valori ridicate ale economiei subterane în majoritatea industriilor. În producție, construcții, comerț (distribuție, dar și retail), economia subterană depășește o treime din contribuția la PIB a sectorului, dar fenomenul este mult mai extins în alte domenii

Cum pot contribui sistemele de plată la

Reducerea economiei subterane

precum transport, hoteluri/restaurante. Cazurile tipice se referă la deținerea mai multor locuri de muncă, o parte la negru, în unele servicii: de la zugrăvit, îngrijirea copiilor, meditații școlare, servicii medicale, până la dezvoltarea de pagini web. În industria turismului, există un număr mare de locuri de cazare neînregistrate în stațiunile de pe litoral, în stațiunile montane sau Deltă. De regulă, în aceste sectoare, majoritatea salariilor sunt plătite în numerar.

În România, gradul de bancarizare este foarte redus, puțin peste jumătate din populația țării deținând un cont bancar. România are cea mai ridicată pondere a salariilor în "plic" – 23% din populație. Chiar mulți dintre posesorii de carduri și nu le utilizează pentru tranzacții la comercianți: ei retrag banii la bancomat și plătesc tot în numerar.

Economiile cu un număr redus de plăți electronice pe cap de locuitor, cum este și România, au un nivel ridicat al economiei subterane, spre deosebire de țări ca Marea Britanie și Austria.

Plățile electronice s-au dovedit eficiente în combaterea economiei gri, ele făcând dificilă neraportarea veniturilor; în plus, ele oferă o mai mare securitate și sunt mai convenabile.

Studiul VISA arată că dezvoltarea sistemelor de plăți electronice va avea cel mai mare impact în sectoarele în care există cele mai mari venituri nedeclarate: retail, transporturi, hoteluri și restaurante.

De aceea, Visa Europe și băncile

din România, propun o serie de măsuri pentru reducerea economiei subterane cu ajutorul sistemelor electronice de plată:

1. Plățile către cei cu profesii libere, care depășesc un anumit nivel, să se facă prin plată electronică (exemplul Italiei).

2. Îmbunătățirea și asigurarea aplicării Legii nr. 250/10.06.2003 care prevede că toți comercianții cu o cifră de afaceri de peste 100.000 EUR trebuie să accepte plata cu cardul. Ajustarea limitei la 300.000 RON.

3. Reducerea TVA la plata cu cardul, pentru o perioadă determinată de timp (1-2 ani). Dacă este implementată selectiv, în ariile care înregistrează procente semnificativ scăzute ale tranzacțiilor raportate, poate stimula consumul și creșterea economică (exemplul Columbiei, Argentinei, Coreei de Sud)

4. Modificarea legislației pentru a permite emiterea tichetelor de masă, de cadouri, de bonus sau de vacanță în varianta de carduri prepaid, pentru a elimina piața neagră a tichetelor și a crește eficiența metodei de plată.

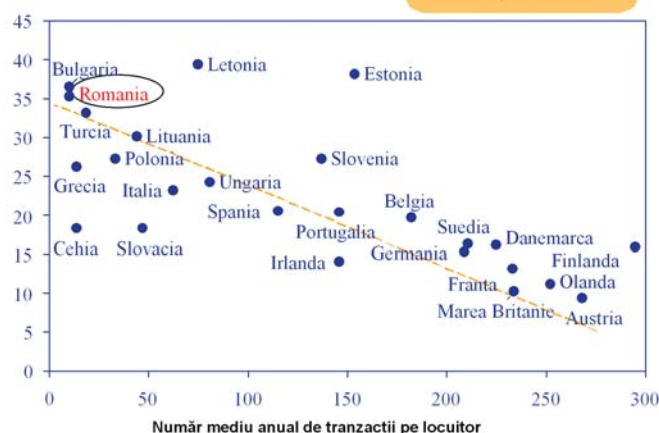
5. Plata online prin card a impozitelor locale și centrale să fie dezvoltată în 10 mari orașe din România, (conform modelului aplicat în Baia Mare <http://www.baia-marecity.ro/simpotaxd.php>)

Atât guvernul, cât și băncile, pot sprijini printr-o serie de acțiuni concertate creșterea gradului de folosire a cardului, pentru că reducerea economiei informale este un obiectiv care poate fi realizat, în bună măsură prin stimularea utilizării plăților electronice.

Studiul Visa Europe „The Shadow Economy in Europe – Using payment systems to combat the shadow economy” a fost realizat de către compania A.T. Kearney și Dr. Friedrich Schneider, profesor în Economie și șef de catedră al Departamentului de Economie din cadrul Universității Johannes Kepler din Linz, Austria. ■

Ponderea economiei subterane

Corelația: ~-0,7



Nota: EU-27 (pentru Cipru, Luxemburg, Malta nu există date cu privire la economia informală) plus Turcia
Sursa: Date Prof. Schneider, analize A.T. Kearney

Graficul 1: Corelația economiei informale cu numărul de plăți electronice - Cu cât sunt mai multe plăți electronice, cu atât economia subterană este mai redusă.

MIDDLEWARE: Între tot și nimic



DR. CĂLIN RANGU
VICEPREȘEDINTE
R-IT AUSTRIA

Sistemele bancare au evoluat constant în ultimii ani, o dată cu creșterea competiției pe piață și a diversificării cerințelor clienților. Dacă acum câteva decenii contul curent, depozitul și creditul erau principalele produse, iar în țările dezvoltate cardurile începuseră a fi utilizate, în prezent bankingul înseamnă un cumul de servicii financiare, accesibile de acolo unde clientul are nevoie de ele: de acasă, de la serviciu, din mașina sau din concediu.

De dezvoltarea noilor produse și servicii bancare necesită arhitecturi și structuri informatice bine organizate. Dezvoltarea înseamnă uneori și solidificare. Flexibilizarea și asigurarea unui "time-to-market" adecvat a generat crearea unei **structuri pe trei nivele**:

- Clasicele sisteme bancare, unde sunt definite produsele bancare de bază, constituie nivelul de **back-end**.
- Modul de accesare a acestor produse, prin diferite medii fizice (unitatea bancară clasică) sau electronice (Internet-banking, mobile banking, terminale virtuale etc) reprezintă **nivelul de prezentare** sau front-end.
- Între aceste două nivele se găsește **nivelul intermediar, middleware**, cu funcționalități de rutare, de interconectare și de adăugare a anumitor

operațiuni logice sau funcționale greu de creat în zona de back-end.

De ce sunt greu de creat? Deoarece aplicațiile bancare clasice sunt dezvoltate în tehnologii destul de vechi, greu de modificat. Cele dezvoltate în tehnologii noi, gen Java, sunt foarte consumatoare de resurse, necesitând pentru orice adăugire facilități hardware noi, mai multe licențe, deci un cost de operare mult mai mare. O schimbare a unei aplicații de core-banking prezintă riscuri apreciabile. Testările integrate, dependențele de celelalte sisteme, timpii de întrerupere, crează un disconfort pentru zona de business. Dezvoltările IT nu sunt perfecte, testările de asemenea, și orice modificare poate aduce evoluții negative sau insatisfacții la nivelul clientului final. Astfel a apărut ceea ce Gartner definește ca primul concept informatic, deci nebankar, care crează un avantaj competitiv de business. Conceptul **arhitecturii SOA** (Service Oriented Architecture) a fost stimulat de dezvoltarea unor produse software inovatoare, de timp middleware.

Aplicarea acestui concept reprezintă o **revoluție conceptuală, deși tehnic este doar o evoluție** de la sistemele existente care se refolosesc. În loc de a crea structuri de tip spaghetti, prin interconectarea canalelor de distribuție cu sistemele de back-end, acum ele se decuplează, fiecare gravitând în jurul acestui middleware integrator.

Decuplarea determina ca o modificare într-una din aplicații să nu determine modificări și testări a tuturor celorlalte aplicații cu care se interconectează, singura modificare

eventuală fiind la nivelul interfeței cu middleware-ul a aplicației în schimbare, celelalte conexiuni rămânând de neatins.

Efectul cel mai important este acela de reutilizare. Odată dezvoltată o componenta logică în acest nivel intermediar, se refolosește de atâtea ori câte este nevoie, fără dezvoltări suplimentare. Pot apărea canale de distribuție noi sau sisteme de back-end noi. Ce s-a dezvoltat anterior se refolosește, în cadrul unei baze de date cu componente, funcții, obiecte generice sau individuale. Prin această reutilizare timpul de a lansa noi produse și servicii bancare se restrânge considerabil, creând pentru banca respectivă un **avantaj competitiv sustenabil**, greu de copiat de cei care nu au avut o strategie orientată pe arhitectura SOA.

Middleware-ul nu este o alegere univocă, nu totul se va interconecta prin acest nivel. Permite o dezvoltare graduală, pe măsură ce nevoile apar în cadrul băncii. În același timp, este un drum care trebuie urmat consecvent și strategic. Necesită competențe de specialitate, investiții în sisteme și licențe, care își produc beneficiile prin lansarea de noi produse și servicii bancare, cu costuri mult mai mici decât dacă nu ar fi fost acest concept aplicat. De asemenea, satisfacția clientului final este clar îmbunătățită. Eficiența economică este dovedită de multitudinea de implementări de succes, în pofida derulării pe termen mai lung a planului strategic de trecere la o arhitectură nouă. O structură de guvernare IT, integrată în structura de guvernare corporatistă este esențială pentru succesul unui astfel de proiect. ■



RODICA TUCHILĂ,
CONSILIER PRINCIPAL,
ASOCIAȚIA ROMÂNĂ
A BĂNCILOR

SWIFT — soluții pentru corporații

În ultimii ani, conectarea corporațiilor cu instituțiile bancare a reprezentat un subiect aflat permanent în atenția SWIFT. Soluțiile SWIFT pentru corporații permit schimbul de informații financiare cu toate instituțiile financiare cu care acestea lucrează, prin utilizarea unei platforme de comunicații standard, de înaltă securitate, în locul unor conexiuni multiple.

In mediul economic și financiar actual, corporațiile se confruntă cu multiple probleme, cum sunt presiunea crescută asupra costurilor și asupra capitalului de lucru, necesitatea unui control mai riguros, cerințe de conformitate cu diverse reglementări, necesitatea reducerii riscurilor și altele. La nivelul corporațiilor există cerințe pentru optimizarea vizibilității globale, controlul fluxurilor financiare, îmbunătățirea administrării riscurilor.

Începând de la jumătatea anilor 80, interesul corporațiilor pentru utilizarea infrastructurii și standardelor SWIFT a crescut continuu. Primii pași în direcția conectării directe a corporațiilor la SWIFT au fost făcuți în anul 1998, prin introducerea categoriei SWIFT „*Treasury Counterparty*” utilizatori care puteau schimba confirmări de schimburi

valutare peste rețeaua SWIFT cu orice alt utilizator SWIFT.

În anul 2001, membrii SWIFT au aprobat propunerea de a permite accesul clienților corporatiști la SWIFT într-o manieră mai largă, ca membri ai așa-numitelor grupuri închise de utilizatori administrate de un membru SWIFT (*Member Administered Closed Users Groups*, denumite în continuare MA-CUG). Acestea sunt grupuri de companii, care au relații de afaceri cu o anumită bancă și care optează să facă parte dintr-un grup de utilizatori conectat cu banca peste rețeaua SWIFT.

Caracteristicile principale ale MA-CUG sunt:

- realizarea de schimburi de informații între corporații și bănci;
- utilizarea infrastructurii de mesagerie SWIFT;
- proiectarea și operarea serviciului de către banca inițitoare a grupului;
- posibilitatea corporațiilor de a adera la mai multe MA-CUG, utilizând aceeași conexiune SWIFT.

În cadrul unui MA-CUG, SWIFT asigură numai infrastructura de comunicații și mesageria, neimplicându-se în aplicația sau serviciile pe care banca ce administrează serviciul le oferă clienților săi.

SCORE - *Standardised Corporate Environment* - permite corporațiilor să

utilizeze platforma securizată de mesagerie SWIFT ca platformă unică pentru accesul la serviciile oferite de instituțiile lor financiare. SCORE are la bază un grup închis de utilizatori administrat de SWIFT, destinat schimbului de informații financiare între corporații și instituții financiare. O instituție financiară înregistrată în SCORE poate interacționa cu orice corporație din cadrul acestui grup. Similar, o corporație înregistrată în grup poate interacționa cu orice instituție financiară membră a SCORE.

SCORE a fost realizat cu obiectivul de a sprijini instituțiile financiare să furnizeze servicii clienților lor corporatiști în următoarele domenii:

- administrarea fondurilor – de exemplu plăți de trezorerie sau către terțe părți, confirmări, extrase de cont,
- investiții – pentru instrucțiuni de decontare titluri de valoare, extrase de cont,
- confirmări ale tranzacțiilor de trezorerie, precum schimburi valutare, operațiuni pe piețe monetare, derivative,
- operațiuni de comerț - acreditive sau garanții.

În plus față de grupul închis de utilizatori, caracteristicile principale ale SCORE sunt:

- un set de standarde de afaceri pentru creșterea automatizării operațiunilor,
- soluții de afaceri care permit băncilor și corporațiilor reutilizarea investiției inițiale,

tări stricte precum Sarbanes Oxley, utilizarea unei interfețe unice reduce semnificativ operațiunile de administrare necesare pentru documentarea și întreținerea proceselor.

ficând substanțial procesul de conectare la SWIFT pentru utilizatorii cu cerințe reduse de trafic.

• Standardizare

Corporațiile care se conectează la SWIFT beneficiază de standardizare. Un manual de reguli este disponibil pentru standardele de plăți ISO 20022, conținând cele mai bune practici și recomandări privind reguli de afaceri, operaționale și tehnice, valabile pentru orice tip de plată. Acestea pot fi utilizate în completarea standardelor FIN sau a formatelor domestice sau proprietare. Adoptarea standardului ISO 20022 ca standard unic pentru plăți duce la creșterea automatizării plăților și proceselor de reconciliere, atât pentru bănci cât și pentru corporații.

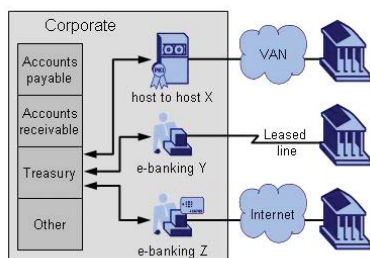
• Integrare cu sistemele de back-office

Se urmărește asigurarea integrării aplicațiilor financiare ale corporațiilor cu infrastructura SWIFT. Interfețele SWIFT oferă un număr de conectori care permit schimbul de date cu diverse aplicații. Se lucrează cu partenerii SWIFT pentru dezvoltarea de produse complementare, conectivitate și servicii care să asigure compatibilitatea cu SWIFT. SWIFT a dezvoltat de asemenea un program pentru certificarea aplicațiilor dezvoltate în domeniile administrării fondurilor și trezoreriei.

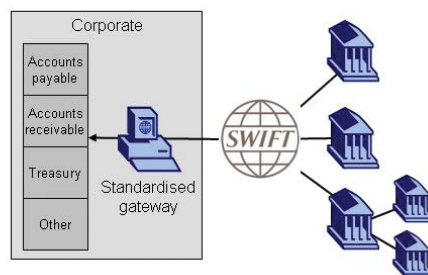
În ultimii ani, SWIFT se concentrază pe atragerea corporațiilor într-un număr cât mai mare. Astfel, strategia SWIFT prevede creșterea cotei SWIFT în spațiul global al mesageriei financiare, prin dezvoltarea câtorva direcții strategice, printre care extinderea atragerii clienților din rândul corporațiilor și dezvoltarea serviciilor de comerț.

Astăzi, peste 440 de corporații sunt conectate la SWIFT, corporații de toate mărimile din diverse industrii. Standardele SWIFT recunoscute la nivel global sprijină corporațiile în efortul de reducere a costurilor și a riscurilor, de creștere a vizibilității fondurilor și de îmbunătățire a automatizării. Prin aderarea la SWIFT, corporațiile au acces la mai mult de 8.500 de instituții financiare din peste 200 de țări. ■

Multiple bank channels



Single, standardised gateway



- un manual de reguli care descrie practicile de piață,
- servicii de directoare care furnizează informații despre participanții la SCORE,
- un serviciu electronic pentru informarea promptă a utilizatorilor SCORE privind noutățile sau modificările apărute.

Facilitățile SCORE sunt completate de portofoliul SWIFTAlliance, care oferă un număr de interfețe ce permit clienților să integreze aplicațiile lor - de exemplu aplicații bancare, aplicații ERP sau aplicații de trezorerie - cu SWIFTNet.

Beneficiile conectării la SWIFT pentru corporații sunt următoarele:

- Vizibilitate globală a fondurilor prin posibilitatea de a primi rapoarte în cursul și la sfârșitul zilei direct de la toate băncile cu care lucrează,
- Costuri mai mici ale tranzacțiilor financiare - prin utilizarea unui canal unic în locul unei multitudini de canale diverse și prin creșterea gradului de procesare integrată ca urmare a utilizării standardelor SWIFT,
- Creșterea securității și abilitatea de a controla inițierea plăților - prin utilizarea rețelei SWIFT (cu o disponibilitate de 99,999%),
- Conformitate - pentru corporațiile care trebuie să respecte reglemen-

Pentru a atrage cât mai multe corporații să se conecteze cu băncile lor, SWIFT se concentrează pe câteva segmente:

• Dezvoltarea de noi servicii bancare

Pentru administrarea fondurilor, corporațiile pot utiliza serviciile de mesagerie SWIFT FileAct pentru tranzacții ACH, operațiuni de debitare directă, plăți de salarii, la nivel național sau internațional. În afară de mesajele pentru trezorerie, administrare de fonduri și titluri de valoare, noi servicii au fost definite pentru finanțarea comerțului și excepții și investigații. Sunt în curs de dezvoltare de asemenea standarde noi pentru administrarea conturilor și se lucrează la dezvoltarea unor cerințe de standardizare adiționale pentru semnăturile digitale.

• Opțiuni de conectare simplificate

SWIFT este preocupat de simplificarea procesului de conectare și a relației cu SWIFT - programul EasySWIFT - considerat esențial în atragerea a cât mai multe corporații ca participanți SWIFT. Un alt pas important în aceeași direcție este lansarea care a avut loc la Sibos 2008 al SWIFTAlliance Lite, o soluție simplă și cu costuri reduse pentru conectarea la SWIFT, destinată instituțiilor cu valori reduse de trafic. Soluția poate fi livrată în câteva zile și instalată rapid, simpli-

CRM — Încotro?

Managementul relației cu clienții a fost mult teoretizat, este învățat la cursuri, este practicat intens de personalul de vânzări sau de cei care doresc să lanseze noi produse și servicii. Informatizarea acestei discipline este încă mult în urma nevoilor. Soluții informatice sunt multe și se pierd în amalgamul acronimelor. Despre CRM se poate vorbi și când se discută despre ERP (Entreprise Resource Planning) dar și în domeniul ODS (Operational Data Store) sau DWH (DataWarehouse). Sistemele de BI (Business Intelligence) sunt prezentate uneori și ele ca un suport pentru CRM și nu numai.

Care este principala problemă a avea un CRM? Datele sunt problema! Mai bine spus culegerea acestora și calitatea lor. Într-o bancă neintegrată complet, cum sunt majoritatea, datele despre clienți se regăsesc în mai multe baze

de date, apelate diferit de multe aplicații. Sincronizarea acestora este o problemă. Ar părea simplu dar, pentru a putea avea datele sincronizate, trebuie să ai aplicațiile integrate. Pentru integrarea acestora ai nevoie de o arhitectură orientată pe servicii (SOA) și de o guvernanta IT care să coordoneze toate dezvoltările. Proiectele apar rapid într-o bancă. Fie că acum concurența a lansat un nou produs, fie că anumiți clienți se pierd și ar trebui păstrați, deciziile sunt rapide. Sistemele IT nu pot ține pasul întotdeauna cu aceste decizii. Și, până se implementează oportunitatea de piață s-ar putea să dispară. Deciziile tactice, urgente, subminează soliditatea integrării sistemelor IT, care este o inițiativă strategică. Astfel, apar insule de date, cu informații colectate într-un moment sau altul.

Canalele de distribuție alternative sunt o altă problemă. Un CRM eficient permite integrarea datelor dintre canalele de distribuție și sistemele de core-banking, pentru aceasta este nevoie de o etapa intermediară, de crearea unei baze de date operaționale care să fie alimentate atât cu date actualizate, care să prezinte o vedere unică și completă

asupra aceluși client, cât să și furnizeze date aplicațiilor pentru a fi transformate în cunoștințe despre client. Customizarea ecranului calculatorului clientului când se conectează pe internet, oferirea de servicii și produse adaptate nevoilor și comportamentului său sunt parte din beneficiile unui CRM profesionist.

Pentru a lansa aceste noi servicii și produse, ele trebuie create. Dezvoltarea lor se bazează tot pe informații furnizate despre clienți, de modul lor de a percepe produsele existente, a le compara cu piața, a stabili segmentările necesare, a definirii pricului pe fiecare produs și pe fiecare segment. Aici tot CRM-ul ne ajută, dar vorbim de un CRM analitic. Cel de care am vorbit până acum asigură funcții operaționale. CRM-ul analitic asigură informații aferente datelor istorice și sintetice, probabil extrase dintr-un DWH.

De multe ori, soluțiile celor două CRM-uri, operational și analitic, sunt diferite. Multe funcționalități sunt necesare deoarece bancile nu au un ERP. Puține sunt excepțiile din România. Dar nici ODS-uri multe nu sunt, iar DWH-urile merg destul de greu. Multe funcționalități de CRM sunt asigurate implicit de sistemele de core-banking. Lipsa anumitor sisteme sau a integrării acestora determină a nu avea CRM-uri ca la carte. În băncile mari, de retail în special, nici nu pot fi fără etape intermediare, în special de integrare și decuplare a aplicațiilor și canalelor existente. De aceea proiectele de CRM au viață grea, se derulează pe perioade lungi și au dependențe de precedare, care determină ca șansa de succes să fie redusă. Probabil nivelul de integrare ar trebui să acopere și aceste funcționalități, și marii dezvoltatori de sisteme software fac deja pași în acest sens. Pentru companiile și băncile mai mici, soluțiile se găsesc mai ușor, datorită nivelului redus de complexitate și a volumelor mai mici de date.

■ CALIN RANGU



O ofertă numai bună de copiat !

Din păcate, nimeni în afară de noi nu o poate replica.

Da, într-adevăr, o oferta numai bună de copiat.

Sau de scanat.

Sau de printat.

Sau de trimis/receptionat fax.

Luați-o și verificați dacă vreun alt concurent de-al nostru poate s-o depășească.

Și veți vedea că în cel mai bun caz nu poate decât să se enerveze.

Fiindcă Roel înțelege că o afacere în dezvoltare are nevoie de fonduri de rulaj și de investiții sigure și profitabile.

Fiindcă și Roel a fost un business mic înainte să crească mare. Și fiindcă Roel nu copiază, ci inovează.

Multifuncționalul A4

RICOH Aficio MP171SPF

899 euro

Copiator/Imprimantă rețea/Duplex/Fax

Scanner color rețea/Alimentator reversibil de originale

Vanzare sau inchiriere în sistem servicii, contract pe 3 ani la

doar **31** euro/lună* și doar 0.015 euro per pagină pentru copiile efectuate



Multifuncționalul A3

RICOH Aficio MP2000SP

1699 euro

Copiator/Imprimantă rețea/Duplex/

Scanner rețea/Alimentator reversibil de originale/Cabinet

Vanzare sau inchiriere în sistem servicii, contract pe 3 ani

la doar **59** euro/lună* și doar 0.015 euro per pagină pentru copiile efectuate.



Poftiți la oferta noastră. Atenție, locuri limitate!

Vă așteptăm la oricare din sediile noastre să vă convingeți de calitatea și prețurile Roel.

*Prețurile nu includ TVA

**Echipamentele din imagine pot conține opțiuni ce nu sunt incluse în oferta.

Head Office & Showroom

5 Bibescu Voda st., Bl. P5a, Bucharest 4, Romania, tel +40(0)21 3354809, +40(0)21 3351025, fax +40(0)21 3354871

Service Department & Training Center

2 Burebista Av, Bl. D14, Bucharest 3, Romania, Tel +40(0)21 3233555, fax +40(0)21 3220967

Branch Offices

Arad (0257)306301; Bacau: (0234)206206; Baia Mare: (0262) 206606; Bistrita (0263)206306; Brasov (0268) 306306; Buzau (0238) 406406; Cluj Napoca: (0264) 406406; Constanta (0241) 606606; Craiova (0251) 406406; Deva (0254) 206106; Galati (0236) 406406; Giurgiu (0246) 206206; Iasi (0232) 206206; Oradea (0259) 407407; Pitesti (0248) 206206; Ploiesti (0244) 406906; Sibiu (0269) 206206; Suceava (0230) 206500; Targu Jiu (0253) 206406; Targu Mures (0265) 206206; Timisoara (0256) 306306; Rm Valcea (0250)702701



RĂZVAN GRIGORESCU
PHD, CISSP, CISA, ITIL SM
CEC BANK SA -
CISO/CHIEF INFORMATION
SECURITY OFFICER

Conceptul de “Strategie în Securitatea Informației” adresează totalitatea mijloacelor pe care organizația le va utiliza în scopul integrării celor mai bune practici de securitate în cadrul fiecărei zone și proces de afaceri proprii.

Pornind de la obiectivele de securitate și continuând cu procesele, metodele și tehnicile existente, se pot pune bazele elaborării unei strategii.

O strategie de securitate reușită, trebuie să identifice și trateze riscurile, dar în același timp să fie în conformitate cu legislația, cu cerințele contractuale ale mediului de afaceri, să fie capabilă să confere în mod tangibil sprijin obiectivelor organizației și să conducă la maximizarea profitului acționarilor.

Adeseori CISO, confruntat cu elaborarea unei strategii de securitate, are tendința de a se concentra pe implementarea mijloacelor și tehnicilor de control. Deși importante, acestea nu constituie singurele elemente disponibile în sprijinul misiunii acestuia.

Parte a managementului riscului, obiectivele de reducere sau eliminare a riscurilor pot fi atinse și prin re-proiectarea unor procese sau modificări întreprinse în cadrul infrastructurii ce susține activitatea unor servicii, evitându-se astfel introducerea de mecanisme de control suplimentare.

Indiferent de natura afacerilor care se desfășoară în cadrul unei instituții, obiectivul primordial al unei strategii în securi-

tatea informației se bazează pe două direcții: maximizarea performanței proceselor de afaceri și minimizarea factorilor de risc care pot perturba funcționarea acestora.

Anumite lucrări de specialitate susțin că principalul obiectiv al securității informației trebuie să fie acela de a proteja informația; este o definiție cu sens foarte larg... Ca parte a strategiei de securitate, CISO trebuie să-și prioritizeze eforturile în scopul protecției acelor informații care vin în sprijinul obiectivelor de afaceri ale organizației. Aici intervine clasificarea informației vehiculate în cadrul instituției, proprietarul acesteia fiind răspunzător de încadrarea corectă.

Elementele unei strategii

Să vedem cam ce ar trebui să conțină o strategie în securitatea informației... în prima fază, este necesar să identificăm corect situația actuală și ce dorim să realizăm. Următorul aspect va identifica resursele existente, cele suplimentare necesare și orice limitări sau constrângeri care pot interveni în crearea planului de parcurs.

De regulă, atingerea obiectivelor menționate în strategie, prevăd intervale apreciable de timp, fiind necesară segmentarea în mai multe sub-proiecte și inițiative de dimensiuni și complexitate mai redusă. Acestea se pot realiza în intervale rezonabile de timp, date fiind limitările care pot apărea la nivelul resurselor de orice natură (umane, materiale, financiare, etc.).

Pe parcursul perioadei de implementare a strategiei de securitate și datorită dinamicii crescute în acest domeniu, CISO trebuie să manifeste flexibilitate, fiind posibile ajustări repetate, ca răspuns la modificări în strategia generală de afaceri a organizației.

CISO

Strategii comune

O abordare fericită presupune existența unor proiecte pe termen scurt, aliniate cu obiectivele pe termen lung, existând posibilitatea unor verificări și corecții pe parcurs. Situația descrisă este cea care trebuie să stea la baza elaborării politicilor și standardelor de securitate ce vor fi utilizate în sprijinul strategiei.

Resurse & Constrângeri

În elaborarea unei strategii de securitate, se impune trecerea în revistă și analiza resurselor disponibile în cadrul organizației. Ca parte integrantă a misiunii CISO de a sprijini mediul de afaceri și maximiza profitul, este de la sine înțeles că în procesul de cristalizare a strategiei, vor fi utilizate în cât mai mare măsură resurse deja existente.

Aceste resurse vor include dar nu se vor limita la:

- Politici, standarde, proceduri, îndrumare de bune practici
- Arhitecturi, mijloace de control (fizice, tehnice, procedurale), contramăsuri
- Apărare structurată pe nivele (în adâncime), tehnologie, securitatea personalului
- Structura organizațională, roluri și responsabilități
- Abilități, formare profesională, conștientizare și educare
- Misiuni de audit și control, asigurarea conformității
- Analiza de riscuri, evaluarea impactului asupra afacerii, analiza asupra relaționării existente între resurse
- Furnizori externi de servicii
- Clădiri operaționale/administrative și logistica aferentă
- Securitatea mediului de afaceri

“Un compromis istoric pentru o criză ieșită din comun”- Angela Merkel

(In)Succesul ultimului Summit G20 (III)



MARCELINA JOAVINĂ

Încheiam episodul trecut al acestui articol cu o sumară inventariere a rezultatelor obținute în urma Summitului. La o citire în diagonală, rezultatele sunt pozitive, deci Summitul ar putea fi declarat un success.

Alte păreri?

Comentatorii nu sunt însă în consens. Există critici serioase la adresa acestor rezultate, critici care plasează Summitul în zona eșecurilor.

Una din aceste voci îi aparține lui **Ted Bromund** – Cercetător la “Margaret Thatcher Center for Freedom” (Heritage Foundation). Și ea nu este singulară.

Dacă am încerca să găsim un numitor comun al acestor opinii critice am observa:

Succesul acestui Summit din aceste perspective s-ar reduce la aspectele de PR, la aparițiile coezive și lucrative ale liderilor lumii, care transmit publicului (plătitor de taxe, de altfel!) percepția că “se ocupă Șefii să ne scoată din criză”

(O mentalitate foarte cunoscută nouă, la o scară mult mai mică! Cum ar trebui să se traducă? Păi cum, cu subvenții?...cu credite esalonate?...cu “ajutoare”? sau mai profesional, exprimat cu “infuzii”? Unii (chiar fără acoperire) le numesc “stimulente economice”. Cine le plătește? Când? Mai vedem! Important e să se dea! Acum!).

Dupa cum se vede, problemele rămân aceleași, dar la o altă scară, și anume globala. Anume:

Când Summitul trebuie să producă un

plan coerent și credibil de soluționare a crizei economice mondiale, se eșuează în aceleași platitudini iar liderii responsabili cad în capcana stereotipurilor politice ale trecutului. Dacă e să vorbim de viitor, se promite implementarea unor măsuri care sunt în cel mai bun caz irelevante pentru însănătoșirea fundamentală a economiei mondiale. Cu alte cuvinte, un eșec la nivelul de substanță al Summitului.

Acest eșec vizează în linii mari alunecarea în masuri centralizatoare, asaltate de intervenția excesivă a politicului, în pofida libertății economice și contrar mecanismelor de auto-reglare liberală (sau neo-liberală, după gust!) a piețelor economice.

Această intervenție politică a marilor puteri nu ar putea genera, în opinia acestor critici, pe termen scurt decât o încetinire a economiei și, pe termen mediu și lung, o nouă criză.

Erorile generate de Summit sunt considerate a fi atât risipitoare de fonduri cât și de tip intervenționist în piețele libere dar și de tipul celor care pot eroda suveranitatea națională a mai multor state democratice în lume, prin implementarea politicilor Forumului Internațional de Stabilitate Financiară sau, și mai periculos de atât, prin impunerea regulilor de Responsabilitate Socială Corporatistă tuturor companiilor.

Astfel, criticii Summitului acuză Summitul că a ignorat pe cine în ecosistemul economic mondial a eșuat și, ca un corolar, arată acuzator spre chiar instituțiile care erau cel mai reglementate și anume instituțiile financiare.

Dintr-o poziție de “român imparțial” nu ne putem opri să nu comentăm: e adevărat că băncile luaseră distanță din perspectiva reglementării, dar care bănci?

Nu cele europene, și mai ales cele european-continentale, știut fiind că există diferențe foarte mari de abordare a sistemelor bancare american de cel european și mai ales de cel European-continental. Iar factorul declanșator al crizei a fost creditul ipotecar american, cu set de colaterale insuficient și expus la riscul transformării băncii în agentie de real-estate, într-o piață imobiliară lipsită de cerere. Este adevărat însă că un sistem financiar globalizat poate suferi de riscul dominoului (fără rezerve, gestiune de risc și intervenții economice ale politicului). Dacă acest gen de considerații nu sunt rocket science pentru o pregătire minimal-decentă în domeniu, te-ai aștepta într-adevar, ca armatele de experți, specialiști, cercetători în corelații și regresii pe care îi plătesc contribuabilii națiunilor și fundamentează deciziile liderilor lumii, să vină cu soluții inovative și curajoase, nu cu considerații de TV-talk show.

Oportunități pierdute:

Chiar și criticii vehemenți ai Summitului G20 de la Londra, recunosc că cel puțin un rezultat este corect și benefic. Acela de a împiedica orice tip de protecționism în comerțul internațional (cel puțin pentru următoarele 12 luni). Într-un moment de gravă recesiune, în care

continuare în pag. 20

urmare din pag. 18

Printre constrângerile de care trebuie să se țină cont în elaborarea unei strategii:

- Cadrul legislativ
- Limitări fizice (capacitate, spațiu, etc)
- Etice
- Cultura
- Costuri
- Personal (rezistență la schimbare etc)
- Structura organizațională (scala decizională)
- Resurse (capital, tehnologie, oameni)
- Capabilități (cunoștințe, pregătire profesională, abilități, experiență)
- Timp (oportunități, termene etc)
- Apetitul la risc (amenințări, vulnerabilități, impact)

Analiza decalajelor (Gap analysis)

Implementarea unei strategii presupune unul sau mai multe planuri de acțiune. Analiza decalajelor între situația prezentă și cea dorită va conduce la identificarea necesităților și priorităților unui plan de acțiune. Acest proces va avea un caracter permanent, va furniza informații tangibile asupra performanței și va permite adaptarea rapidă la modificările survenite în mediul de afaceri. O abordare tipică pentru analiza decalajelor este de a pleca de la starea dorită (finala) și prin iterații succesive în direcția situației prezente, să se determine pașii intermediari necesari îndeplinirii obiectivelor.

Un cadru reglementat

Unul dintre cele mai importante aspecte ale unui plan de acțiune menit să ducă la îndeplinirea obiectivelor strategiei, se referă la crearea, modificarea, abrogarea, după caz, a politicilor și standardelor de securitate din cadrul organizației. Politicile stau la baza guvernantei, standardele sunt legea.

Politici

Politicile de securitate trebuie să surprindă intenția, așteptările și directivele de management. Pe măsură ce strategia evoluează, este esențial ca politicile să vină în susținerea acesteia. Politicile trebuie să fie fără echivoc, asumate de managementul superior și comunicate în mod eficient în cadrul organizației. Pentru a scrie o

politică de securitate de calitate trebuie ținut cont de mai multe considerente:

- Politicile de securitate trebuie să fie rodul unei strategii bine definite în securitatea informației, să susțină intenția, așteptările și direcțiile managementului
- Fiecare politică trebuie să adreseze un singur aspect de securitate
- Politicile trebuie să fie clare și ușor de înțeles de către toate părțile care vor intra sub incidența acestora
- Politicile trebuie menținute într-un format sintetic și de dimensiuni reduse (câteva paragrafe)
- Practica a demonstrat că nu se justifică existența a mai mult de două duzini de politici de securitate în cadrul unei organizații

Standarde

Standardele constituie mijloace puternice în managementul securității informației. Prin intermediul acestora se stabilesc limitele acceptabile care se vor regăsi în cadrul procedurilor, practicilor în utilizarea tehnologiilor și sistemelor, în comportamentul oamenilor și tratarea evenimentelor. Standardele sunt cele care furnizează mijloacele de măsurare a nivelului de conformitate și conferă o bază solidă misiunilor de audit.

În implementarea guvernantei securității informației, standardele reprezintă mijloacele predominant utilizate de către CISO, fiind în administrarea acestuia. Crearea acestora este necesar a fi atent acordată cu cerințele mediului de afaceri, fără a restricționa în mod inutil productivitatea organizației.

Standardele de securitate au rolul de a interpreta politicile, fiind esențială alinierea acestora la scopul declarat. Nu trebuie să lase loc la interpretări, să fie clare, consistente și precise în adresarea scopului cât și audienței.

Moștenirea?

În procesul de elaborare a standardelor, trebuie să existe definite în mod clar specificații legate de formatul acestora, conținutul, aprobările necesare, aplicabilitatea, audiența, etc... Sună familiar? Sunt necesare standarde pentru elaborarea standardelor... ■

urmare din pag. 19

comerțul internațional e amenințat de colaps, ultima lovitură care s-ar putea aplica ar fi protecționismul.

Cu acest mare punct marcat, totuși Summitul a ratat un altul decisiv. Marea oportunitate ratată vizează măsuri de salvare reală a băncilor, în toate aspectele pandemiei bancare, de la deprecierea activelor la diminuarea lichidităților, și sufocarea cu activele toxice și (un aspect prea puțin tratat și foarte periculos!), scăderea nivelului de încredere în bănci, (până la intoxicarea populației!), nestopând ferm alunecarea în derapaje grave de percepții și așteptări.

Obținerea promisiunii de către Eurozone, că fondurile de risc vor fi mai atent reglementate și cooperarea între Supervizorii băncilor din întreaga lume va crește, pare să fie un întăritor îndoielnic pentru imunitatea băncilor la exagerări de performanța financiară.

Pe de o parte, Summitul a abordat corect limitarea bonificațiilor bancherilor, creșterea transparenței bancare, desființarea paradisurilor fiscale, dar nu a subliniat rolul extrem de important și benefic al băncilor, atât comerciale cât și centrale, ca vehicul de redresare a economiei mondiale.

Ce-ar fi trebuit să realizeze Summitul?

Dacă aceiași critici, invocați la începutul acestui episod, consideră cea mai mare greșală a Summitului neadresarea cu măsuri concrete a crizei bancare, tot ei consideră că Summitul trebuia să fie un susținător "cu acte în regulă" al libertății economice: taxe micșorate, comerț liber, cooperare internațională, întrucât numai aceste pârguri, corelate cu supremația democrației și a libertății individului sunt mecanisme care au susținut recuperarea și depășirea crizei din anii '70.

Acum, mai mult ca niciodată, ar trebui respinse politici economice ale trecutului care s-au dovedit falimentare (centralizarea, intervenționismul, creșterea birocrației și a politicilor de reglementare restrictive) și să se recunoască faptul că nici cele mai puternice Guverne ale lumii nu se pot substitui cu succes mecanismelor liberale de piață, în încercarea de a crea prosperitatea și ridica nivelul de trai. ■

Bugetele pentru formare profesională nu trebuie reduse

Institutul Bancar Român și Reprezentanța în România a Comisiei Europene au organizat la sfârșitul lunii iunie conferința „Skills Scenarios for the Financial Services Sector”, în cadrul căreia a fost lansat raportul european cu același nume.

Documentul, susținut și asumat de Directoratul General al Comisiei Europene pe probleme de Angajări, Afaceri Sociale și Oportunități Egale, a fost elaborat în urma unei cercetări cuprinzătoare desfășurate pe parcursul a doi ani de către numeroase instituții specializate și experți din mai multe țări europene. Raportul descrie modalitatea în care vede Comisia Europeană schimbările din sectorul serviciilor financiare până în anul 2020.

Cel mai probabil, serviciile financiare nu vor rămâne la fel după această criză, deși tendințele din trecut vor fi suficient de puternice pentru continua și în viitor. De aceea este foarte important să se înțeleagă numeroasele mecanisme ale schimbării și ale crizei din prezent.

Petre Bunesu, Prim vicepreședinte al Asociației Române a Băncilor (ARB), a declarat în cadrul conferinței că trebuie menținută forța de lucrători bancari. „*Bugetele pentru formare profesională nu trebuie reduse, ci trebuie menținute, ba chiar ar putea crește ușor. Băncile vor trebui să investească în produse bancare noi, adaptate pentru perioada de criză*”, a precizat **Petre Bunesu**.

Deși numărul angajaților bancari a scăzut, diminuarea se cantonează în sectorul lucrătorilor bancari angajați pe perioadă determinată și a pensionarilor.

În România există 43 de bănci și 75.000 de lucrători bancari.

Vicepreședintele ARB a subliniat și importanța IT-ului în sistemul bancar. „*Oamenii vor trebui să țină pasul cu tehnologia. Acești oameni trebuie să participe în*

continuare la cursuri și specializări”, a mai spus **Bunesu**.

Sectorul financiar european

Serviciile financiare includ trei subsectoare principale: industria bancară, industria asigurărilor și intermedierea financiară și de asigurări.

5,6 milioane de oameni erau angajați în serviciile financiare în UE27, la nivelul anului 2006. 75% din aceștia lucrează în bănci, 20% în industria de asigurări, iar 5% în intermediari. Sectorul însumează 2,7% din totalul angajaților din Europa. Cifra e mai mică decât în America, unde sectorul serviciilor financiare deține un procent de 4,7% din totalul angajaților. Rata de angajare este foarte scăzută. În Europa, la nivelul celor 27 de state membre ale UE a crescut cu doar 0,5% între 1996-2006. Prin comparație, în sectorul serviciilor a crescut cu 3% în această perioadă. Numărul angajărilor a crescut într-o serie de țări din UE: Irlanda, Marea Britanie, Grecia, Spania, Franța, Luxemburg, Danemarca, Slovenia și Suedia. În țări precum Germania, Portugalia și Finlanda a scăzut, iar în Italia, Austria și Belgia nu s-au înregistrat modificări.

Impactul IT&C în sectorul financiar

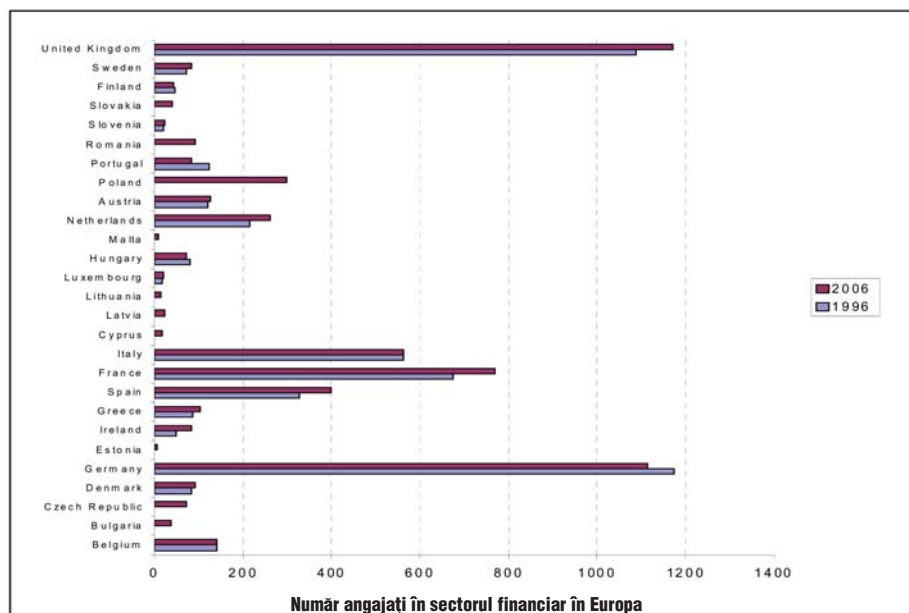
Tehnologiile, în special aplicațiile IT&C utilizate în procese de back-office și Internetul ca substitut pentru activitățile de front-office au un impact major asupra industriilor bancare și de asigurări.

Datorită prezenței unui număr ridicat de intermediari, procesul implementărilor de aplicații IT a fost mult mai rapid în bănci decât în companiile de asigurări.

Puncte tari și slabe ale serviciilor financiare europene

Împovărate de actuala criză financiară, serviciile financiare europene nu sunt capabile să profite adecvat de pe urma punctelor lor tari. Potențialul pieței nu este suficient exploatat, iar resursele specializate nu sunt utilizate la cota maximă.

Punctele slabe sunt legate de schimbările demografice, care s-ar putea dovedi o piatră de moară pentru expansiunea pe piață. Puterea economică a companiilor a fost slăbită considerabil de criza financiară, iar consolidarea nu a fost încă atinsă. Drept urmare, a rezultat o pierdere a încrederii consumatorilor. (**Luiza Sandu**)



Cursuri speciale IBR pentru vara lui 2009!

Institutul Bancar Român a lansat o oferta speciala de pachete de cursuri pentru perioada de vară, fiecare pachet conținând un curs scurt și un curs de Învățământ la Distanță (ID). În funcție de necesitățile de training, cursanții pot accesa unul dintre următoarele pachete:

Pachetul I

1. Clientul și tranzacțiile cu numerar - curs de scurtă durată (19.09.2009, orele 9 - 17)

2. Activitatea Instituțiilor de Credit - curs ID (29.06 - 30.09.2009)

Pachetul de cursuri este conceput astfel încât să ofere atât nivelul de cunoștințe de bază privind activitățile care se desfășoară în cadrul unei instituții de credit, cât și conceptele și practicile utilizate în activitatea de front-office referitoare la client, cont, depozite și tranzacțiile cu numerar.

Cui se adresează? Acest pachet de programe a fost conceput pentru angajații instituțiilor de credit care efectuează operațiuni de front-office și/sau casierie, dar poate fi urmat și de cei care își doresc o carieră profesională în domeniul bancar.

Taxa pachet - 870 lei (prima rată - 435 lei până la data de 26 iunie 2009, a doua rată - 435 lei până la data de 11 septembrie 2009).

Pachetul II

1. Contabilitate bancară - curs de scurtă durată (9 - 10.07.2009, orele 9 - 16)

2. Standarde Internaționale de Raportare Financiară - curs ID (13.07 - 12.10.2009)

Pachetul de cursuri oferă cunoștințele de bază din contabilitatea bancară și standardele de raportare financiară.

Cui se adresează? Persoanelor din

cadrul instituțiilor de credit, cu atribuții în domeniul contabilității.

Taxa pachet - 1.100 lei (prima rată - 550 lei până la data de 1 iulie 2009, a doua rată - 550 lei până la data de 21 septembrie 2009)



Pachetul III

1. Analiză financiară IMM - curs de scurtă durată (27 - 28.08.2009, orele 9 - 16)

2. Analiza riscului în activitatea de creditare - curs ID (1.09.2009 - 30.01.2010)

Pachetul de cursuri este conceput astfel încât să ofere participanților principalele elemente de analiză financiară din perspectiva creditorului, situațiile financiare ale firmelor, indicatorii de analiză, cash-flow-ul, și conținutul planului de afaceri, și vor fi capabili să realizeze analiza cash-flow-ului, a planului de afaceri și bilanțul restructurat. De asemenea, participanții vor cunoaște în detaliu strategia de creditare, criteriile de acordare a creditelor, urmărirea și controlul creditelor și managementul riscului în activitatea de creditare.

Cui se adresează? Persoanelor angajate în instituțiile de credit (analisti financiari, contabili), precum și celor din departamentele de creditare.

Taxa pachet - 1.250 lei (prima rată - 625 lei până la 20 august 2009, a doua rată - 625 lei până la data de 16 octombrie 2009).

Condiții de înscriere și plată

- participantul trebuie să se înscrie la ambele cursuri de training

- plata pachetului se va efectua în două rate egale, înainte de începerea fiecărui curs

- cei care vor opta pentru videoconsultații la cursul ID vor plăti suplimentar 6,5 euro/oră (echivalent în lei).

În cadrul cursurilor ID, cursanții au posibilitatea să-și administreze individual timpul de studiu, în cadrul fiecărui program expertiză acordând una sau două ședințe de consultații la clasă, conform unui program prestabilit. O altă modalitate de desfășurare a programelor ID este sistemul de videoconsultații, în cadrul căruia cursanții au acces la platforma web pe baza de user și parolă, cu facilități simultane de video, tablă, chat public (vizualizat de toți participanții) și opțiunea întrebări/răspunsuri.

Pachetului de training se organizează pentru:

- minimum 10 cursanți;
- București și alte centre zonale asociate (Bacău, Bistrița, Brașov, Bârlad, Brăila, Botoșani, Baia Mare, Cluj Napoca, Constanța, Craiova, Deva, Focșani, Galați, Iași, Oradea, Ploiești, Râmnicu Vâlcea, Satu Mare, Sibiu, Suceava, Târgu Mureș, Timișoara, Sfântu-Gheorghe).

Plata se poate efectua în contul RO07 BRMA 0700 0708 9470 0000 deschis la Banca Românească - SMB sau la casieria IBR (luni - vineri, orele 9 - 17).

Informații cu privire la derularea

programelor și a procedurilor de înscriere pot fi obținute de pe site-ul Institutului www.ibr-rbi.ro sau la id@ibr-rbi.ro, ctfb@ibr-rbi.ro

De asemenea, amănunte mai pot fi obținute și la telefon:

**021-327.50.87, 021-327.50.88,
021-327.48.93; 0748-88.68.03;
0748-88.68.46; 0748-88.68.29;
fax 021-327.50.86.**

GARANTI ONLINE

SIGURANȚA TRANZACȚIILOR DUMNEAVOASTRĂ ESTE PE PRIMUL LOC LA GarantiBank

Garanti Online, serviciul de internet banking al GarantiBank, a fost lansat în România în toamna lui 2007 și are la bază modelul dezvoltat de GarantiBank în Turcia, model care a fost premiat de Global Finance șapte ani la rând, începând cu anul 2000. Pentru performanțele sale din 2008, serviciul a primit 10 premii din patru categorii diferite în cadrul primei runde a competiției "Cele mai bune servicii de Internet banking din Europa 2008", organizată tot de Global Finance.

În România serviciul a atras, în mai puțin de 2 ani de la lansarea lui pe piața locală, peste 15.000 de utilizatori, de 3 ori mai mult față de sfârșitul anului 2008. Rezultatele spectaculoase înregistrate în România de acest serviciu nu se opresc însă aici. În 2008, prin intermediul Garanti Online au fost efectuate tranzacții de aproximativ 40 milioane de euro, în creștere cu 54.140% față de valorile tranzacționate în 2007; peste 23.000 de tranzacții au fost efectuate cu ajutorul serviciului de internet banking de la GarantiBank, înregistrând astfel o creștere de 17.375% față de anul precedent.

Aceste evoluții impresionante se datorează în primul rând gamei complexe de operațiuni care poate fi efectuată prin intermediul acestui serviciu, aspect care se traduce prin economie de timp și costuri reduse pentru utilizatorii Garanti Online. Serviciul își propune să reprezinte o alternativă la clasicele unități bancare, astfel încât clienții băncii să își poată realiza cât mai multe dintre tranzacțiile bancare fără să se deplaseze la bancă, costurile fiind cu până la 50% mai mici. Astfel, clienții GarantiBank au posibilitatea nu numai de a realiza transferuri intra și interbancare în orice valută, dar și de a-și deschide și închide depozite, de a seta plăți periodice, de a solicita și anula carduri de debit sau de credit, de a-și plăti datoriile pentru creditele acordate de GarantiBank sau suma datorată pentru cardul de credit Bonus Card. Totodată, utilizatorii serviciului își pot modifica oricând codul PIN prin stabilirea unui nou sau prin transferul codului PIN al altui card de debit sau credit emis de GarantiBank.

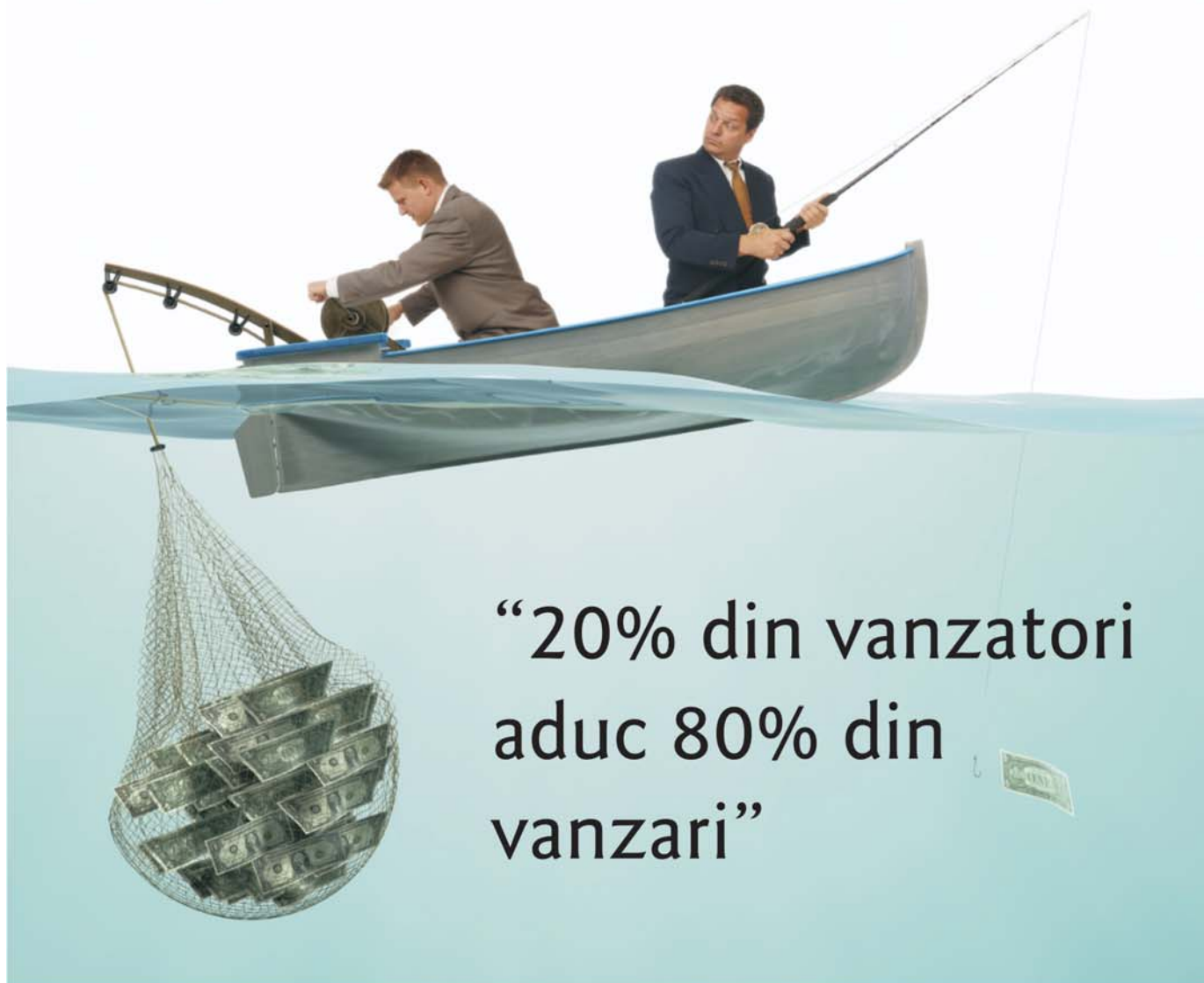
Multiplele funcționalități ale serviciului de internet banking nu ar fi probabil la fel de atractive dacă nu ar fi dublate de un sistem solid de securitate, care constă în 3 pași de codificare și autentificare și în alte 5 setări de securitate opționale, configurabile de către utilizator:

1. cod unic de identificare și parolă;
2. imagine de siguranță (o metodă eficientă de prevenire a atacurilor phishing);
3. cifru unic generat de Ciframatic, dispozitiv de tip token;
4. activarea preferențială doar a acelor conturi și carduri care vor fi utilizate prin Garanti Online;
5. stabilirea perioadei în care aplicația Garanti Online poate fi închisă, pentru a preveni accesarea contului propriu în lipsa utilizatorului;
6. setarea acelor adrese și intervale IP de la care utilizatorul decide să acceseze aplicația;
7. posibilitatea de a stabili limita zilnică a tranzacțiilor efectuate prin Garanti Online;
8. posibilitatea de a alege tipul operațiunilor dorite a fi derulate prin Garanti Online (intrabancare și/sau interbancare).

Succesul înregistrat de serviciul de internet banking dedicat clienților persoane fizice a încurajat GarantiBank să lanseze la scurt timp (în mai 2008) versiunea adaptată pentru persoane juridice. Aceasta permite administrarea rapidă și în timp real a tuturor conturilor deschise de o companie, deschiderea de conturi (6 monede), efectuarea de schimburi valutare, transferuri intra și interbancare, plăți către furnizori, vizualizarea în timp real a disponibilităților și a tranzacțiilor efectuate, precum și imprimarea extraselor de cont.

Ca și în cazul utilizatorilor persoane fizice, companiile pot accesa acest serviciu de la orice calculator conectat la Internet, pe bază de utilizator și parolă și a unui dispozitiv Ciframatic (oferit gratuit de bancă), care generează un cod unic la fiecare accesare. Nu este percepută nicio taxă de abonament sau de activare a serviciului, iar costurile tranzacțiilor sunt cu până la 50% mai mici decât cele practicate la ghișeele băncii.





“20% din vanzatori
aduc 80% din
vanzari”

Adevarat, dar cum sa-i ajuti pe ceilalti 80% sa
vanda la fel de mult?

Pentru atingerea targetului de vanzari in 2009,
alege **AnytimeSales**