

# 20 anni a supporto delle banche

Dal 1994 Thema Consulting è attiva nel settore dei servizi di consulenza e dei sistemi informativi per la finanza con la propria piattaforma software MasterFinance.



«**L**a nostra grande sfida è stata lanciare, in totale autofinanziamento, un'iniziativa 'made in Ticino' e di averla portata avanti con successo per vent'anni, confrontandoci continuamente con i principali player internazionali del settore», spiega l'ingegner Pierluigi Nasoni, Presidente del Consiglio di amministrazione e Ceo di Thema Consulting, società luganese nata nel 1994 e da allora attiva nel settore dei servizi di consulenza e dei sistemi informativi a supporto di istituti finanziari. Ancora oggi la società è controllata dal proprio manage-

ment «con l'obiettivo di garantire un'assoluta indipendenza e neutralità nella conduzione di ogni mandato», sottolinea Nasoni. Un anno fondamentale nello sviluppo di Thema Consulting è stato il 2001, quando la società ha presentato sul mercato svizzero e su quello italiano la prima release della sua 'creatura' MasterFinance, una piattaforma software orientata al supporto delle attività di Tesoreria e di gestione dei rischi di un istituto finanziario. «MasterFinance è stata concepita come piattaforma integrata e modulare, disegnata per supportare un'ampia gamma di

**Sopra, da sinistra, i membri di direzione di Thema Consulting: Pierluigi Nasoni, Presidente del Cda e Ceo; Fabio Ermotti, responsabile Product development & maintenance; Paolo Girardini, responsabile Product design & implementation; Francesco Cremonesi, responsabile Business development; Paolo Planzi, responsabile Services.**

strumenti finanziari e di funzionalità, flessibile e di facile utilizzo, la cui scalabilità garantisce adeguate performance anche in presenza di elevati volumi e sofisticati



La nostra piattaforma MasterFinance non è più 'solo' un sistema integrato e modulare che ha dato prova di coprire trasversalmente le esigenze proprie di una banca media, ma consiste ormai in una 'famiglia' di soluzioni auto-consistenti che possono integrare e completare componenti applicative esistenti in realtà dalle dimensioni più ampie

**Pierluigi Nasoni,**  
Presidente del Cda e Ceo  
di Thema Consulting

algoritmi di calcolo finanziario».

Nel corso degli anni l'azienda ha optato per un'evoluzione verticale della piattaforma, puntando sulla continua specializzazione dei relativi servizi applicativi. MasterFinance resta comunque una piattaforma con un'ampia copertura funzionale 'trasversale'. «La nostra piattaforma è stata impostata sin dall'inizio con estese capacità 'front-to-back', con l'obiettivo di soddisfare integralmente le esigenze proprie di istituti finanziari di medie dimensioni. Il successo della piattaforma presso realtà aziendali più complesse e articolate ci ha in seguito spinti a sviluppare sempre più componenti applicative e servizi specialistici e 'verticali'», nota Nasoni.

L'obiettivo strategico di Thema Consulting è di continuare in questa direzione per focalizzarsi sistematicamente sui 'temi caldi' del momento, come quelli del rischio di credito e della liquidità, molto sentiti poiché richiesti dalla normativa internazionale (es. Basilea 3, Emir) e sollecitati dalle autorità di vigilanza di vari Paesi. «Abbiamo già raggiunto un ottimo livello di competenza e copertura funzionale, che intendiamo capitalizzare attraverso l'offerta di soluzioni specialistiche organizzate per tematiche verticali e adattabili a realtà

differenziate per dimensioni, modelli di business e architetture applicative di riferimento. Continuiamo pertanto a investire per 'sofisticare' ulteriormente ogni modulo del nostro sistema e mantenere un elevato livello di competenze del nostro personale: sono elementi indispensabili per rispondere adeguatamente alle esigenze sempre più puntuali e complesse del mercato», illustra Nasoni, che aggiunge: «MasterFinance non è più 'solo' un sistema integrato e modulare che ha dato prova di coprire trasversalmente le esigenze proprie di una banca media, ma consiste ormai in una 'famiglia' di soluzioni auto-consistenti che possono integrare e completare componenti applicative esistenti in realtà dalle dimensioni più ampie». Di più, si potrebbe dire che Thema Consulting si è distinta per essere non già un software provider nel mercato della finanza, quanto piuttosto un 'partner' che supporta i propri clienti «on time, on quality, on budget», precisa Nasoni, che aggiunge: «La nuova market offering farà leva su un piano di comunicazione che mira a presentare in modo 'semplice' ma completo le molteplici peculiarità - anche distintive in alcuni ambiti - del nostro prodotto e dei nostri servizi».

Nella ventennale vita di Thema Consulting vi sono stati riorientamenti geografici per quanto riguarda i mercati di vendita. Nei primi anni, dove l'attività era focalizzata nell'ambito consulenziale, l'azienda già operava sia a livello locale che internazionale. Dal 2001, con il lancio sul mercato di MasterFinance, per ragioni di collaborazione con terze parti, l'operatività si è concentrata in Svizzera e Italia. Il contributo al fatturato dei due mercati è cambiato nel tempo, ma ad oggi è sostanzialmente paritetico. «Ora però possiamo guardare oltre e prepararci per superare i confini dei nostri mercati attuali. Per questo riteniamo strategico puntare, oltre alla struttura interna di marketing, all'identificazione di adeguati partner già presenti sui mercati che ci interessano», sottolinea Nasoni.

Per Thema Consulting si tratta insomma di reindirizzare la strategia commerciale per permettere, da un lato, di avvicinare clienti di dimensione maggiore rispetto a quelli 'conquistati' nel passato e, dall'altro, di fare il suo ingresso in nuovi mercati. «Oggi la nostra società si trova in una situazione molto privilegiata: abbiamo vissuto per vent'anni in completo autofinanziamento, abbiamo un'ottima clien-

tela e un buon fatturato, cresciuto anche in questi anni di crisi. Credo che per una struttura ambiziosa e specialistica come la nostra sia fondamentale guardare ai continui cambiamenti che interessano il mercato della finanza per ricavarne ulteriori stimoli alla crescita. Il mondo bancario ha subito in questi ultimi anni fortissime pressioni che hanno indotto i relativi attori ad affrontare importanti cambiamenti strutturali. Ciò ha toccato sia le piccole che le grandi banche. Contesto normativo, aggregazioni, fusioni e ristrutturazioni di aziende nostre clienti, o potenziali clienti, continueranno ad avere anche in futuro impatti sul nostro business. È quindi fondamentale anticipare questi movimenti di mercato, ricercando continuamente nuovi clienti e partner senza adagiarsi su apparenti situazioni di privilegio», spiega Nasoni. Attualmente la clientela di Thema Consulting è costituita da istituti finanziari e da consorzi, che a loro volta forniscono servizi in modalità di outsourcing ad istituti bancari. Considerando la struttura multigeografica della propria clientela, la società supporta ad oggi con MasterFinance un'utenza dislocata complessivamente su circa 80 siti operativi, in Europa, in Asia e nel centro America. «La collaborazione di Thema con consorzi leader nella fornitura di servizi finanziari costituisce un vantaggio competitivo molto importante per entrambe le parti: i consorzi possono completare la loro già ampia offerta con soluzioni specialistiche, supportate da personale altamente qualificato; a noi, di converso, viene offerta la possibilità di ampliare i nostri canali di distribuzione grazie al network dei consorzi. Tale collaborazione risulta naturalmente molto interessante per gli stessi clienti dei consorzi, poiché grazie ad essa possono disporre delle soluzioni avanzate di Thema, già integrate con le altre componenti del sistema informativo consortile a condizioni molto vantaggiose», aggiunge Nasoni.

Va ricordato che Thema Consulting è costantemente impegnata in attività di ricerca e sviluppo. Lo testimoniano la particolare attenzione con cui la società partecipa alle iniziative delle associazioni di categoria, con la finalità di acquisire in anticipo e di contribuire alla definizione delle linee guida dell'operatività di Capital Market e Treasury Management, ed a quelle universitarie (ad esempio dell'Università della Svizzera italiana e dell'U-

## Le ultime novità di MasterFinance

Thema Consulting propone almeno una volta all'anno una versione aggiornata della sua piattaforma MasterFinance, con nuove funzionalità ed adeguamenti tecnologici. Tra le principali novità presentate nel 2014 vi sono gli sviluppi realizzati per rispondere alle recenti evoluzioni normative che interessano l'operatività sui mercati finanziari, il controllo integrato dei rischi e la trasparente segnalazione alle Autorità di vigilanza del sistema finanziario globale. Le più significative evoluzioni dell'ultima versione di MasterFinance riguardano la gestione secondo la normativa Emir dell'operatività in Central Counterparty Clearing (Ccp), gli obblighi di Trade Repository Reporting, la gestione integrata e attiva del Collateral Management, del Rischio di Controparte e del Rischio di Liquidità, oltre a funzionalità evolute nella gestione delle curve di mercato per il pricing dei prodotti finanziari. Tra le novità rientra inoltre il nuovo servizio per la gestione degli ordini limitati sul mercato dei cambi. Di pari passo l'architettura tecnica evolve per adeguarsi alle nuove tecnologie. In particolare nel 2015 è previsto il rilascio di una versione a 64 bit con estensione delle performance e della scalabilità. Alcune funzionalità di MasterFinance saranno inoltre fruibili sui nuovi dispositivi portatili di ultima generazione, quali tablet e smartphone.

Università di Trento), mirate a favorire l'incontro tra studenti e imprese. «Per quanto concerne la ricerca di nuovo personale, il nostro interesse si focalizza su talenti nel settore economico e informatico e in considerazione delle strategie indicate, le conoscenze linguistiche rappresentano un requisito fondamentale. Le nostre attività, estremamente specialistiche, permettono in limitati casi di offrire a giovani studenti opportunità di svolgere stage presso di noi. Abbiamo tuttavia già sperimentato con successo collaborazioni con tesisti su tematiche finanziarie di frontiera. In tali casi gli studenti hanno potuto mettere alla prova le loro conoscenze sulle teorie e modelli finanziari presso i nostri centri di sviluppo, instaurando ottimi rapporti col nostro personale e favorendo in alcuni casi inserimenti nella nostra struttura», sottolinea Nasoni.

L'azienda ticinese compie quest'anno venti anni: due sono le principali sfide che ha saputo superare. La prima ha riguardato la trasformazione, a cavallo del 2000, da società prevalentemente orientata alla consulenza a 'solution provider' d'eccellenza. «Quando decidemmo di fondare Thema, individuando come target una clientela bancaria e finanziaria di medie dimensioni, nei primi anni di vita iniziammo a proporre servizi di consulenza di business integration», ricorda Nasoni. Ma il sogno di realizzare una propria piattaforma integrata a supporto dell'operatività delle sale mercati è sempre stato vivo: sogno che poi si è realizzato nel 2001, come ricordato all'inizio, con MasterFinance.

La seconda sfida ha riguardato l'organizzazione aziendale, anche superando la prematura scomparsa a fine 2011 di Fabrizio Masciadri, che con Pierluigi Nasoni ha fondato e guidato l'azienda: «Fabrizio è stato una figura chiave per la nostra società. La sua leadership, la sua competenza e la sua esperienza sono state fondamentali per la nascita e lo sviluppo di Thema e di MasterFinance. Il vuoto che ha lasciato è stato importante, ma la struttura aziendale era solida ed ha reagito con grande determinazione in quel momento così difficile», ricorda Nasoni. Grazie ai responsabili delle quattro aree operative (Business Development, Services, Design & Implementation e Development & Maintenance) e ad una struttura stabile di circa 40-50 collaboratori distribuiti tra la sede principale di Lugano e quella di Trento, Thema Consulting ha saputo superare le diverse crisi che hanno colpito il settore finanziario negli ultimi anni.

Thema si trova oggi di fronte a scelte importanti per il suo futuro, che costituiranno un ulteriore stimolo a rinvigorire lo spirito imprenditoriale che ha sempre caratterizzato il suo operato. Queste sono state individuate nella specializzazione di MasterFinance, nell'estensione della propria offerta di prodotti e servizi ad aree geografiche nuove e nello sviluppo di partnership commerciali ed industriali che possano accompagnare la crescita. «Abbiamo vent'anni, siamo pronti per diventare grandi», sorride Nasoni.

**Marzio Molinari**