

Sigla rende ancora più semplice la cessione del quinto con il nuovo portale realizzato su tecnologia Liferay

Sigla Credit opera da 35 anni nell'ambito del credito al consumo nel comparto della Cessione del Quinto. È una realtà con più di 100 Agenti su tutto il territorio italiano e che ad oggi vanta oltre 120 mila clienti finanziati.

Il target di riferimento di Sigla è ampio e include sia lavoratori dipendenti (pubblici/statali e privati) sia pensionati, con l'obiettivo di garantire un credito accessibile e allo stesso tempo responsabile, che mai come oggi permetta di affrontare le spese quotidiane in modo sostenibile, migliorando la qualità di vita della clientela.

La Sfida

Sigla aveva la necessità di realizzare un portale per la gestione delle soluzioni finanziarie della società partner, che si occupa della distribuzione del prodotto **Cessione del Quinto** su una rete di sportelli diffusa sul territorio nazionale appartenenti a un importante Gruppo Bancario cliente.

L'esigenza era quella di creare un'interfaccia semplice e intuitiva che assicurasse l'interazione ed il dialogo tra le filiali bancarie e le strutture specialistiche centrali di Sigla. Inoltre, era necessario creare il portale in tempi rapidi, per rispettare i requisiti di business definiti da Sigla in fase di contrattualizzazione del progetto con il Gruppo Bancario.

Implementazione

Per la creazione del Portale Partner dedicato alla distribuzione del prodotto Cessione del Quinto sulla Rete Bancaria Cliente, Sigla ha deciso di affidarsi a SMC, Platinum partner Liferay con grande esperienza nel mondo dei servizi finanziari, con cui aveva già avviato in precedenza una collaborazione per lo sviluppo di una extranet aziendale per migliorare la comunicazione e collaborazione con i propri partner.

SMC ha proposto una soluzione basata sulla tecnologia Liferay per le caratteristiche di flessibilità e personalizzazione offerte dalla piattaforma Liferay DXP, che ben si coniugavano con l'esigenza di integrazione con i sistemi di back-end presenti in house e con la necessità di un veloce time-to-market. Infatti, tra definizione dei requisiti del progetto e il rilascio della soluzione da parte di SMC sono trascorsi solo 4 mesi.

Il nuovo portale basato su Liferay, è caratterizzato da un workflow efficientato basato su tre macro-step.

Dopo aver effettuato il login si accede alla dashboard (screenshot1) dove sono contenute tutte le pratiche inserite dall'Utente (se operatore banca) o gestite (se operatore Sigla), con la

possibilità di gestirle o controllarne l'avanzamento, dove la discriminante è lo stato in cui si trova la pratica. L'Utente può perfezionare la selezione sfruttando i filtri e la ricerca testuale.

1. Nella prima fase, l'Utente (l'operatore bancario) può effettuare delle simulazioni inserendo pochi dati elementari per fornire una prima stima di preventivo al Cliente e quindi procedere o con la stampa o con l'inserimento della richiesta.
2. Successivamente, potrà procedere all'inserimento della "Nuova richiesta", che è strutturata in 3 sezioni articolate in dati anagrafici, di reddito e dati relativi alla richiesta di Finanziamento che concorreranno alla creazione dei documenti precompilati pronti per la firma.
3. Il flusso approvativo della gestione della trattativa prevede quindi vari step tra l'Utente Banca e l'Operatore Sigla e in qualsiasi momento è possibile visualizzare i documenti e le note precedentemente inserite, o l'anagrafica del cliente.

Risultati

Il nuovo portale permette di gestire una pratica in modo strutturato ed automatizzato.

Una panoramica dei risultati ottenuti:

1. **Miglioramento fino al 30%** dei tempi di data entry grazie a un'interfaccia intuitiva e semplice all'uso.
2. **Dimezzamento** del tempo di approvazione delle pratiche, grazie al workflow automatizzato del processo di business e all'integrazione fluida con i sistemi di back end già presenti.
3. **Veloce time-to-market** che ha consentito il lancio del portale in appena 4 mesi dalla fase progettuale al rilascio della soluzione.

Piani Futuri

Il Portale realizzato permette di dialogare con la filiale di banca, ma al contempo anche con il cliente finale. Il pregio della piattaforma consiste nel poter sviluppare integrazioni e servizi per ottimizzare la relazione con la clientela, grazie a strumenti comunicativi quali chat, sms, strumenti di monitoraggio del processo sempre più dettagliati e immediati. Insieme SMC, Sigla prevede di sviluppare soprattutto questo ambito del progetto, che sicuramente sfrutta a pieno le funzionalità di Liferay.