

## INTESA SANPAOLO Alla direzione Emilia Romagna e Marche arriva Cristina Balbo



■ Intesa Sanpaolo annuncia a partire dal 2 gennaio 2020 il ricambio ai vertici di alcune direzioni regionali della divisione Banca dei Territori guidata da Stefano Barrese, che comprende 3.300 filiali sul territorio nazionale. Con queste nomine prosegue il percorso di naturale avvicendamento e ricambio generazionale in ruoli di rilievo con la valorizzazione di figure manageriali interne al Gruppo. Le otto direzioni regionali saranno così ripartite: Teresio Testa, dopo aver guidato la direzione Sales e Marketing Imprese, assumerà la carica di direttore regionale Piemonte, Valle d'Aosta e Liguria, assu-

mendo il ruolo precedentemente ricoperto da Cristina Balbo, che guiderà, a sua volta, Emilia Romagna e Marche. Alla guida della direzione regionale Lombardia si insedierà Tito Nocentini, finora a capo di Emilia Romagna, Marche, Abruzzo e Molise. Gianluigi Venturini sarà il responsabile della direzione regionale Milano e provincia, subentrando a Mauro Federzoni. Cristina Balbo, padovana, 53 anni, è la prima donna ad aver raggiunto il prestigioso incarico di direttore regionale in Intesa Sanpaolo. Negli ultimi 5 anni ha guidato una direzione con 458 filiali e 5.000 dipendenti.

## L'intervista ■ CORRADO SCIOLLA

# «Cedacri, l'obiettivo al 2023 è un fatturato di 500 milioni»

PATRIZIA GINEPRI

■ Per Cedacri il 2019 è stato un anno importante, tra nuove acquisizioni e l'avvio di un corposo piano strategico che si pone un obiettivo ambizioso: raggiungere nel 2023 i 500 milioni di fatturato. Ne parliamo con l'amministratore delegato del gruppo Corrado Sciolla.

**Ingegner Sciolla, qual è il bilancio dell'anno che sta per chiudersi?**

Nell'ambito dell'Ict, abbiamo rafforzato il nostro ruolo di leader per le istituzioni finanziarie del mercato italiano. Il nuovo piano industriale al 2023, incentrato sulla crescita e l'innovazione, prevede aumenti significativi in termini di ricavi Ebitda e di risorse umane. Abbiamo acquisito due player importanti del software, Oasi e Cad It, leader incontrastati di mercato nei rispettivi settori. Oasi nell'anticiclaggio e Cad It nella fornitura di software applicativo e servizi per l'area finanza di istituti bancari, pubblica amministrazione e industria. Abbiamo inoltre rafforzato il team di management, aumentato in maniera significativa l'Ebitda e lavorato sul progetto Aurora relativo alla cessione di molti servizi It (programmi e applicazioni) di Deutsche Bank sulla nostra piattaforma, un progetto che prenderà il via nel primo semestre 2020.

**Nel vostro futuro c'è Piazza Affari?**

Questo va chiesto al Consiglio di amministrazione. Il mio obiettivo, nel giro di tre quattro anni, è che questa azienda diventi il leader della fornitura di information technology per le istituzioni finanziarie. Siamo i primi italiani, vorrei che diventassimo i più grandi in Italia anche rispetto ai grandi player stranieri.



GRUPPO  
CEDACRI  
L'ad  
Corrado  
Sciolla

**In che contesto operate?**

In questo momento nel sistema bancario sono in atto trasformazioni importanti. A cominciare dall'uso massivo di canali internet e mobili. Le banche hanno la necessità di conoscere meglio i loro clienti, di ridurre i costi e di ottimizzare i processi di compliance regolamentare. Il nostro piano cerca di indirizzare queste esigenze. L'innovazione tecnologica è un'opportunità per le banche che saranno in grado di cavalcarla.

**Su quali aree nuove state lavorando in particolare?**

Sicuramente sull'infrastruttura e di conseguenza sulle applicazioni che riguardano il cloud e verso servizi verticali e non più a blocchi monolitici. Poi stiamo lavorando su tutta la parte di open banking, app di servizi come l'instant payment, robo for advisory la robotica che suggerisce ai promotori le soluzioni per i loro clienti. Stiamo investendo anche nell'area dell'intelligenza artificiale, sia assumendo giovani per un'attività dedicata al miglioramento dei processi, sia attraverso alleanze, come quella realizzata in Israele per identificare nuove opportunità nell'utilizzo di tecnologie.

**Lei parlava dell'inserimento di nuove forze in azienda. Quali sono le prospettive e le strategie in termini di assunzioni e di formazione?**

L'attenzione alla formazione è

un elemento per noi distintivo e caratterizzante. Siamo consapevoli dell'importanza che questa riveste per il miglioramento della produttività e per l'aggiornamento continuo delle competenze. Rappresenta una leva essenziale per la crescita e la valorizzazione dei nostri collaboratori. Siamo una realtà che sta vivendo all'interno del cambiamento e la capacità di innovare e la diversificazione professionale sono valori di riferimento essenziali per noi. Nel nostro piano strategico è prevista una crescita in 5 anni di 500 persone.

**Cedacri è una realtà radicata nel territorio parmense**

Nonostante la nostra espansione a livello nazionale e potenzialmente anche all'estero, il territorio di Parma rimane centrale. A Collecchio abbiamo il nostro quartier generale, il data center primario e secondario, tutte le attività di sviluppo e di erogazione dei servizi. Il processo di espansione che stiamo portando avanti prevede nuove assunzioni anche a Collecchio che serviranno a tre scopi: supportare il turn over abbastanza elevato, sostenere la crescita del gruppo e supportare l'innovazione con l'inserimento di nuove figure professionali e di profili adeguati. Ed è per questo che siamo molto legati anche all'Università di Parma.

**Cosa si augura?**

Vorrei che noi diventassimo l'interlocutore privilegiato delle banche ogni volta che devono affrontare trasformazione attraverso l'utilizzo di tecnologie. Siamo fornitori di software di tecnologie e di outsourcing, ma dobbiamo porci anche come consulenti delle aziende clienti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



PALAZZO SORAGNA Un momento dell'incontro.

## Cisita Rivoluzione digitale: così cambia l'agroalimentare

**La formazione è cruciale: Parma laboratorio per nuove competenze**

SARA COLONNA

■ «Anche un settore tradizionale come quello dell'agroalimentare ha bisogno del cambiamento offerto dalla trasformazione digitale che impatta fortemente su tutti gli aspetti dei processi aziendali. In questo la cultura di impresa è un driver essenziale». Così Gianluca Rocchi, vice direttore dell'Upi, ha introdotto i lavori del convegno organizzato ieri mattina a Palazzo Soragna sulle «competenze digitali per l'agroalimentare», un confronto che ha visto susseguirsi sul palco dei relatori esponenti del mondo dell'industria e della ricerca per parlare di innovazione digitale, impresa, lavoro. La pervasività della digital transformation sta spingendo le organizzazioni a sviluppare in ogni area aziendale nuove capacità e professionalità, un mix di conoscenze tecnologiche e «soft skill». Secondo i risultati di una statistica elaborata dall'Ocse, il

65% dei giovani laureati andrà a svolgere un lavoro che oggi non esiste. «Siamo in ascolto delle nuove iniziative strategiche che i territori ci vorranno segnalare come direzione in cui investire - afferma Costanza Patti, Direttore Fondirigenti - i trend che noi riteniamo indispensabili sono quelli che promuovono la filiera dell'economia sostenibile». Grazie al programma formativo promosso da Fondirigenti, Unione Parmense degli Industriali, Federmanager, Cisita e SMILE Digital Innovation Hub, Parma si è fatta laboratorio della modellizzazione di nuove competenze e soluzioni di business all'interno di quattro filiere rappresentative: conserve animali, conserve vegetali, lattiero-caseario, pasta e prodotti da forno. «Le moderne tecnologie» spiega Roberto Iotti, IT Manager di Fratelli Galloni Spa - aumentano la conoscenza dei processi rendendoli più veloci e consentendo al tempo stesso di migliorare l'efficienza aziendale». E aggiunge: «Il digitale manipola il dato più velocemente ma tutto questo deve essere guidato dalla capacità dell'uomo di capire come utilizzare l'informazione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Parmalat Catania, inaugurate le nuove linee produttive

**I lavori per incrementare l'efficienza sono durati 3 anni per un investimento di 6 mln**

■ A Catania sono state inaugurate le nuove linee produttive dello stabilimento Parmalat (Gruppo Lactalis). I lavori, finalizzati a innovare gli impianti ed incrementare l'efficienza, sono durati tre anni per un investimento di 6 milioni (da aggiungere ai 4 investiti in precedenza) nel solo stabilimento di Catania. Par-

malat, presente sul territorio da oltre 60 anni con l'iconico marchio Sole, è il principale acquirente di latte siciliano: compra circa il 50% di quello prodotto sull'isola e l'80% di quello prodotto nelle sole province di Ragusa e Siracusa. Ciò avviene sia attraverso la raccolta diretta (150 produttori circa) sia tramite cooperative (che

contano oltre 500 produttori). «Ecco spiegato perché la Sicilia ha una rilevanza strategica importante per noi e perché noi siamo importanti per l'isola - sottolinea Giovanni Pomella, general manager di Parmalat in Italia. Dal 2011 ad oggi, abbiamo aumentato di oltre un terzo i volumi di raccolta di materia prima. Nei nostri siti di Catania e Ragusa lavorano circa 130 dipendenti diretti che arrivano a circa 7.000 considerando l'indotto».

CEIP INFORMA		ANDAMENTO QUOTAZIONI			
CEIP CONSORZIO ENERGIA IMPRENDITORI PARMENSI		Prezzi a termine in calo, favoriti dalla debolezza generale dei fondamentali: scarsità di domanda e abbondanza di offerta (in particolare stoccaggi gas elevati e consistente apporto della produzione idroelettrica). In ribasso anche le altre principali commodity energetiche (Brent e carbone).			
	Media periodo dal 29/11 al 05/12	Media periodo dal 22/11 al 28/11	Var. % sett. precedente	Var. % mese precedente	
<b>ELETTRICITÀ (€/MWH)</b>					
Prezzi Spot	52,44	48,87	7,31	8,89	↑
Prezzi a termine 2020	55,68	57,18	-2,62	-2,35	↓
Prezzi a termine 2021	56,21	57,78	-2,72	-2,27	↓
<b>GAS NATURALE (€/CENT/M<sup>3</sup>)</b>					
Prezzi Spot	19,38	19,12	1,37	2,45	↑
Prezzi a termine 2020	18,76	19,67	-4,59	-4,14	↓
Prezzi a termine 2021	20,25	20,92	-3,20	-2,38	↓
<b>BRENT (DOLLARO/BARILE)</b>	62,11	63,85	-2,72	-0,95	↓

L'EGO - HUB

FORNITE: Elaborazione Ceip su dati di mercato