

**Texto**
Rufino Contreras**Fotografía**
Santiago Ojeda**Vídeo**
Jorge Pariente

CASSIOPAE, UNA PLATAFORMA CLAVE EN LA FINANCIACIÓN AL CONSUMO

La financiación se rinde a un mundo más tecnológico y abierto



Cassiope es una solución que cubre cualquier tipo de financiación de activos, leasing y renting

En 2016, Sopra Banking Software adquiere el 75% de KSEOP, holding de Cassiope, una jugada estratégica que ha permitido a la firma francesa situarse a la cabeza del mercado de soluciones de financiación al consumo. Se trata de una solución que cubre cualquier tipo de financiación de préstamos de activos, operaciones de leasing y renting, con una arquitectura moderna y abierta, y diseño tecnológicamente avanzado y abierto a la integración de otros players en su ecosistema. Estas son las credenciales de una herramienta que estrena versión y que promete grandes cosas en el mercado español. Con objeto de ahondar en sus características y posibilidades, Sopra Banking España, en colaboración con Computing y Financial Tech Magazine,

ha reunido a un grupo de clientes de la banca para explicar cómo aborda su estrategia en el nicho de la financiación al consumo y de qué manera puede ayudar a sus clientes. El gran protagonista de la jornada ha sido Emmanuel Gillet, uno de los cocreadores de Cassiope y actual CEO Global encargado de contar las bondades de este nuevo software con el que se hace realidad su eslogan 'Any loan, lease or asset anywhere' (cualquier préstamo, alquiler o activo en cualquier lugar). Y es que Cassiope concentra la experiencia global de 29 años en software de gestión de activos financieros que le permite formar parte de un grupo reducido de elegidos (apenas tres compañías), con un volumen de negocio de 60 millones de euros y 10 oficinas en todo el mundo. Gillet está convencido de que la unión con Sopra Steria les

encarama al liderazgo europeo y se muestra muy satisfecho de la capacidad de expansión de un grupo formado por 800 personas. “El sistema está en producción en clientes en el mercado español y hemos creado un Centro de Excelencia en España, en las instalaciones de Sopra Steria en Valencia”, explica Gillet. Entre sus ambiciones, se encuentran USA y América Latina, concretamente Brasil y México, donde ya cuentan con presencia física. En Corea han implantado un proyecto en Hyundai, de grandes proporciones. Por otra parte, han iniciado actividad en China, con la apertura de una oficina operativa, y han constituido un centro de desarrollo en India.

Las ventajas de Cassiopae

La gran virtud de su software estriba, en palabras de Gillet, en que es capaz de “gestionar todo tipo de contratos y financiación en un mismo producto desde el principio al final. Contempla la activación de contratos y la gestión del cobro”. La plataforma se asienta en un core financiero que soporta un módulo central de funciones comunes y una capa externa variable para los servicios de préstamo, leasing y activos. Una solución que lo mismo vale para financiar automóviles, créditos, préstamos personales como para la financiación de grandes proyectos químicos, aeronáuticos o inmobiliarios. “Sabemos gestionar desde productos muy complejos hasta carteras de poco volumen”, incide el directivo, con “un software global, flexible, escalable, orientado a flujos de trabajo, mediante procesos securizados y auditados”. Esta pluralidad tiene su reflejo en su cartera de clientes heterogénea entre los que cabe citar a Société Générale, Heineken, HSBC o Decathlon. Con el Grupo Santander colabora en préstamos y en financiación de autos.

Uno de sus principales clientes es el fabricante de coches coreano Hyundai, con quien lanzó un piloto en 2015 de leasing para particulares y han gestionado en un año cuatro millones de contratos. “Nuestro nivel de innovación es superior en términos de sistemas, todo está automatizado y se ejecuta cualquier clase de activos y productos financieros”. Otra referencia importante es BDK (Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe), la segunda financiera automovilística alemana, con la que totaliza unos 400.000 contratos. Un caso excepcional es Liberty Global en EEUU, la primera



“Tenemos una propuesta de valor end to end para las entidades financieras”

JOSÉ IGNACIO DE LAS LLANDERAS, CEO DE ESPAÑA DE SOPRA BANKING SOFTWARE

Sopra Steria es una empresa cuyos orígenes datan de 1968, con casi 50 años de bagaje tecnológico, que en 1982 empezó a lanzar sus primeras líneas de producto. Ese mismo año adquieren la compañía Axway que les servirá para posicionarse en la punta de lanza para la transformación tecnológica de las entidades bancarias. En 2015 se integra Steria con Sopra conformando un grupo con una cifra de negocio de 3.600 millones de euros y presencia en 20 países. Según José Ignacio de las Llanderas, Sopra Steria se define como “un partner de referencia de las organizaciones que buscan la innovación y la excelencia para garantizar el crecimiento y la competitividad”. España es el tercer mercado en importancia de la multinacional, después de Francia y Reino Unido, con más de 3.000 empleados y una facturación de 125 millones. El sector bancario representa más del 50% del negocio y tiene como exponente su división Sopra Banking Software que se centra en la banca digital, la financiación al consumo, pagos y tarjetas y transformación del core bancario. Y como concluye de las Llanderas: “Nuestra propuesta de valor es una oferta integral desde la infraestructura en cualquier modalidad as a Service, hasta la consultoría más estratégica, pasando por la integración de los sistemas propios”.

compañía de cable mundial que realiza préstamos para la compra de smartphones, para la que Cassiopae ha montado toda una estructura financiera.

Componentes

Gillet pone énfasis en la capacidad de esta solución para abarcar la problemática del frontend y el backend. Cuenta con un portal o punto de venta, aislado del core del sistema, que sirve para personalizar los canales, simulaciones de propuestas, etc. El módulo de Underwriting permite la gestión del fraude y la medición de riesgos. La gestión del contrato es la parte esencial del Backoffice; en ella se activan los pedidos y se gestionan los cobros y seguros. Este último bloque se comunica con la contabilidad, los asientos contables, las tablas de amortización fiscal, el IVA o provisiones... “Nuestra arquitectura es sencilla, incorpora tablas con todos los datos que se pueden extraer en un formato estándar para crear reporting y alimentamos a la contabilidad general”, detalla Gillet.

En Sopra Banking están convencidos de que están en el buen camino con un producto como Cassiopae que contempla la dualidad del leasing y del consumo particular, toda vez que el mercado tiende cada vez menos a comprar en pro-

La unión entre Sopra Steria y Cassiopae les sitúa a la cabeza del mercado europeo de financiación al consumo



José Luis R. Paradelo, director comercial de Sopra Banking Software, traza la estrategia de su firma.

riedad en favor del pago por uso: “En Francia las ventas de coches bajan un 40%, y el leasing particular crece en el mismo ratio. Esto sucede especialmente con los coches eléctricos. Con Cassiopae tenemos la capacidad de facturar los servicios en base al uso”, explica el Global Head.

Con todos estos mimbres, Emmanuel Gillet reitera su convicción de convertir a Cassiopae en líder mundial con un horizonte de crecimiento muy claro. Por su parte, España vive un momento interesante para la compañía. “En 2009 me planteé crear una filial en España pero desistí. Creo que acerté, el mercado bancario ha estado muy ‘tranquilo’ desde el punto de vista tecnológico durante estos años. Confiamos que la tendencia va a cambiar y este mercado va a crecer”, concluye.

Transformación del negocio

La trayectoria de Cassiopae se ajusta como anillo al dedo con la estrategia de Sopra Banking Software que ha hecho de la ‘transformación del negocio’ su hilo conductor. José Luis Paradelo, director comercial, resume esta convicción en tres variables: Innovación, modernización e industrialización. “Las plataformas tecnológicas con el devenir del tiempo y maduración crean problemas a la hora de ser el medio con el que competir”, alerta Paradelo. Por ello pone foco en el modelo de ‘customer centricity’ por el que el

cliente sea reconocido y pueda interactuar desde cualquier canal. Un segundo punto clave es la eficiencia, entendida como reducción de costes de la estructura tecnológica y la mejora del performance. A este menú hay que añadir la gestión de los datos, ese volumen que acumulan las entidades y cuya tarea de poner en valor resulta titánica. El compliance completa este cuarteto de condicionantes del negocio financiero. “Dependiendo del grado de evolución, Sopra Banking Software tiene respuesta para cada escenario. Los negocios tienen que ser ágiles, que los productos se implementen en periodos más cortos, con la agilidad y eficiencia necesaria, reduciendo costes y cumpliendo con todos los requerimientos regulatorios. Con todos estos principios orientamos el desarrollo de nuestras soluciones”, explica el director comercial, para quien ‘cliente, producto y canal’ constituyen el eje vencedor. La apuesta de Sopra Banking Software va dirigida a una nueva forma de hacer las cosas “más automática, eficiente y barata”, un ciclo virtuoso que hay que aderezar con la apertura de miras de la propia banca. “La capacidad de interactuar de los clientes y de valorar a los proveedores debe abrir a los bancos a dar entrada a otros jugadores Fintech que pueden ayudar a ofrecer servicios de mayor riqueza, bien colaborando con ellos o capitalizando nuevos servicios”, indica. ■

Emmanuel Gillet, CEO Global Cassiopae, expone las novedades de la última versión de Cassiopae.



**El mercado
tiende cada
vez menos a
la compra en
propiedad
en favor del
pago por uso**

“Es difícil encontrar un proveedor que aúne producto y servicio”



JUAN JOSÉ LESMES,
CIO SANTANDER
CONSUMER FINANCE

La plataforma de préstamos Cassiopae ha irrumpido con solidez en nuestro país y cuenta con referencias de la talla del Grupo Santander, concretamente de su área de Consumer Finance. Juan José Lesmes, CIO Santander Consumer Finance, es testigo directo de las cualidades que aporta esta solución que ha permitido a su entidad financiera ampliar su actividad en otros mercados europeos.

Santander es un antiguo aliado de Sopra Steria Group, con quien ya venía trabajando en el área de depósitos, y ha sido en las áreas de crédito y fondeo bancario donde vio la gran oportunidad que le abría “la fusión de Sopra Banking Software y Cassiopae para contar con una plataforma integrada de todas nuestras necesidades. El core Cassiopae ofrece a Santander sistemas de crédito especializado en automoción, con capacidades



complementarias de gestión financiera, tesorera, etc, en un único sistema con gran proyección”. Lesmes también valora la adquisición que Sopra Steria hizo en su día de Axway, una herramienta que “nos da la capacidad de integrarnos con otros sistemas no solo transaccionales sino de otras fuentes de las que se nutren, como CRM”.

Pero no es exclusivamente el producto lo que valora el responsable tecnológico. “Abundan en el mercado buenos desarrolladores, pero lo difícil es que esto se combine con un buen servicio. Con la experiencia en Cassiopae hemos comprobado lo cercana que es Sopra Banking Software en el desarrollo de nuestros proyectos. En otras compañías más centralizadas es complicado que se adapten tan rápidamente a nuestros plazos y necesidades”.

Oportunidades de futuro

Lesmes considera que Cassiopae es una solución de futuro: “Me consta que están realizando progresos en una mayor integración, proceso de información en tiempo real y tiene ante sí el gran desafío de los grandes volúmenes de datos”. La cantidad de información que manejan los sistemas crece de forma veloz, al tiempo que se incrementa el volumen de los créditos y la complejidad de los sistemas.

El portavoz de Santander ve nuevas vías de mejora en las áreas de automoción, la incorporación de tarjetas en los durables, el comercio electrónico y la compra y el pago por móvil.

“Tenemos que analizar cómo competimos con las nuevas empresas de financiación del ecosistema Fintech. Es un reto estratégico que abordar al tiempo que extraer todo el valor de la capa de información de los transaccionales; así como explotar los datos para nuevas vías para el negocio mediante ventas cruzadas que nos permitan llegar de una forma más directa al cliente”.

En estos momentos, Santander está trabajando en tres proyectos: en Francia para la automatización del crédito; en una actividad de depósitos en Bélgica y en un renovado sistema de durables en Holanda, todo ello cubierto con la plataforma Cassiopae.

“Cassiopae es nuestra plataforma tecnológica, sus capacidades de integración son satisfactorias, especialmente con los módulos contables, y cuenta con un alto nivel de interacción con otros sistemas. Trabajamos con otros proveedores con competencias parecidas y destacan en otros aspectos. Lo realmente difícil es encontrar un socio con tanta gama de servicios ya integrada”.