



## **DOCUMENTAZIONE CONTENUTA NELLA CARTELLA STAMPA**

### **AURIGA**

- La mission pag. 2
- I numeri della crescita pag. 4
- La storia del gruppo pag. 5
- Le soluzioni e i servizi pag. 8
- L'impegno di oggi per affrontare le sfide di domani pag. 14
- Il management pag. 17
- Scheda di sintesi pag. 18

Contact: Barabino & Partners  
Paola Cuccia  
p.cuccia@barabino.it  
Giorgia Serra  
g.serra@barabino.it  
Tel. 02/72.02.35.35

Milano, maggio 2024



## **AURIGA**

### **La mission**

#### **Specialisti della banca omnicanale**

Auriga è oggi tra i principali fornitori italiani di **software e soluzioni applicative per il mondo delle banche, con una forte focalizzazione sui sistemi di pagamento e sull'omnicanalità** e una gamma completa di prodotti e di servizi per lo sviluppo e la gestione integrata dei canali self-service (ATM, ASD/ASST, chioschi), Internet, mobile, filiali delle banche e Pos.

#### **Il ruolo nel mercato italiano e internazionale**

Auriga oggi è presente con il proprio software sul **74% della flotta italiana (oltre 33 mila ATM) e nell'ambito della banca virtuale (internet/mobile banking) vanta oltre un milione di utenti** (Fonte: RBR study ATM Software 2021). L'azienda conta, all'interno del proprio portafoglio clienti, grandi gruppi bancari come **Intesa Sanpaolo, Poste italiane, Cariparma (Gruppo Crédit Agricole), CREDEM, Federazione Raiffeisen (Raiffeisenverband Südtirol)** e la maggior parte delle società italiane di fornitura di servizi bancari come **Nexi, ICCREA Banca, CSE, Cabel e Raiffeisen Information Service SCRL (RIS)**. L'azienda opera anche nel mercato internazionale stabilendo operazioni di business in Europa orientale e occidentale, America Latina e Asia Pacifico, vantando clienti internazionali come Novobanco in Spagna, 5B in Guatemala, Millennium bcp in Portogallo, Nationwide nel Regno Unito e ITCARD in Polonia. Infine, nel 2020 Auriga ha aperto la sede di Città del Messico in Messico e Madrid in Spagna, e nel 2024 a Varsavia in Polonia. Nel mondo Auriga detiene già oggi una quota di mercato del 3% - dell' 11% in Europa Occidentale - nel campo delle soluzioni multivendor per la gestione di reti ATM (Fonte: RBR study ATM Software 2021).

#### **Innovazione made in Italy**

I continui investimenti in ricerca e sviluppo e la capacità degli ingegneri del software dei suoi laboratori di guardare oltre, sviluppando soluzioni tecnologicamente molto evolute e affidabili, permettono ad Auriga di essere all'avanguardia nella fornitura di applicativi flessibili e modulari, capaci di interfacciarsi con i diversi sistemi della banca per favorire l'ottimizzazione dei processi e quell'integrazione dei canali che rappresenta il vero vantaggio competitivo sul mercato. **Il valore della totale italianità della tecnologia** si rispecchia infine nella qualità, nell'affidabilità e nella carica innovativa delle soluzioni proposte.



## Ricerca e sviluppo estesa

L'attività di R&D, oggi centrale, si sviluppa trasversalmente attraverso tutte le aree dell'azienda. Ogni dipendente è infatti coinvolto nell'apporto di idee, competenze tecniche e di settore o consulenza nello sviluppo di nuovi progetti, servizi e funzionalità. È inoltre estesa anche oltre i confini aziendali, per permettere **sinergie con le strutture di ricerca e sviluppo dei clienti** e con il mondo accademico, in virtù di alcune **collaborazioni scientifiche consolidate come quelle con l'Università degli Studi di Bari, Politecnico di Milano, Politecnico di Bari e l'Università del Salento.**

## Premi

La costante ricerca ed impegno per la creazione di soluzioni efficienti ha permesso ad Auriga di ricevere alcuni prestigiosi riconoscimenti internazionali come i **BCX Summit Awards nel 2021**, organizzati a livello mondiale per premiare l'innovazione e l'impatto nei confronti del settore bancario: Auriga ha ricevuto il primo posto nella sezione ATM/Self-Service Experience in merito alla soluzione #NextGenBranch, che abilita la filiale in ottica digitale, remota e orientata al cliente.

A inizio 2022 Auriga ha ricevuto anche il **Peter Kulik Innovation Award**, che premia ogni anno le innovazioni nel campo dell'industria ATM in termini di sviluppo tecnologico, consegnato in occasione dell'ATMIA US Conference 2022, uno dei più importanti eventi a livello mondiale della Industry. Il premio è relativo alla soluzione WinWebServer (WWS), architettura modulare self-service di nuova generazione attualmente in uso su oltre 40.000 ATM in tutto il mondo, in grado di gestire complesse reti ATM end-to-end.

A inizio 2023 Auriga, con la soluzione modulare e multivendor Lookwise Device Manager (LDM), si è classificata al secondo posto nella categoria Cybersecurity ai **Banking Technology Rankings 2023** di InFinite Intelligence, realtà di riferimento per le ultime notizie, analisi e business intelligence sui servizi finanziari a livello globale.

Nel febbraio 2024 ATM Industry Association (ATMIA) ha conferito ad Auriga il riconoscimento per essersi aggiudicata il terzo posto nella categoria Cash Promotion per il **Premio Marketing ATMmys**. Auriga è stata premiata per il lavoro svolto nel comunicare il futuro della gestione del contante in una campagna di marketing di thought leadership.

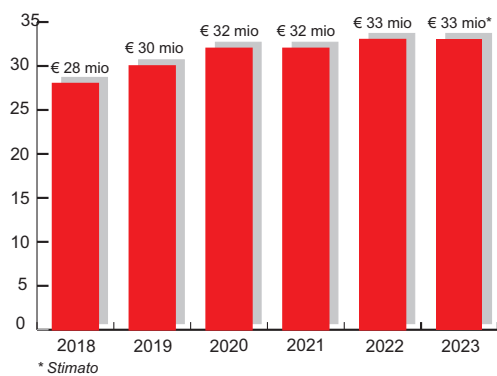


## **AURIGA** **I numeri della crescita**

### **Il fatturato**

Negli ultimi anni l'azienda ha affrontato una crescita progressiva e organica, consolidando le basi per lo sviluppo delle attività estere. Il **fatturato stimato del 2023 è pari a 33 milioni di euro**. L'aumento dei ricavi si rispecchia anche nell'incremento del numero di ATM e utenti di internet banking complessivamente gestiti per conto dei clienti, cresciuti di oltre il 30% in tre anni.

### **AURIGA** **Fatturato Software e Servizi IT**



### **Le persone**

Oggi l'azienda può così contare su oltre **300 tra esperti analisti, programmatori, ingegneri del software**, in grado di operare attraverso le sedi di Bari, Roma, Milano, Londra, Città del Messico, Madrid, Bruxelles e Varsavia e di gestire in modo coordinato le varie attività di sviluppo e di consulenza presso la clientela.



## **AURIGA**

### **La storia del gruppo**

#### **Le origini**

Auriga nasce nel 1992 a Roma come società di consulenza per la gestione e la manutenzione di applicativi software per i sistemi di pagamento ATM e POS. L'idea imprenditoriale è vincente e in pochi anni l'allora Auriga Informatica comincia a sviluppare anche internamente soluzioni software proprietarie sia per la monetica sia per la banca virtuale – che la crescita di Internet degli anni Novanta stava rapidamente affermando. Nel 2000 viene fondata Auriganet, spin-off dell'azienda con un'offerta di prodotti e servizi dedicata alle banche di più grandi dimensioni e ai gruppi bancari.

#### **La fusione, nasce Auriga**

Le due società confluiscono sul finire del 2007 in Auriga, dando vita ad un gruppo capace di fronteggiare la sfida dei mercati internazionali, all'avanguardia nelle soluzioni per la banca virtuale multicanale, con prodotti, servizi e consulenza per il virtual banking e la gestione integrata degli sportelli ATM, dei self-service di tipo evoluto e dei chioschi multimediali. La nuova configurazione ha posto le basi per lo sviluppo di una realtà solida e competitiva, sia per l'arricchimento di know how tecnico accumulato negli anni dalle due aziende di partenza sia per le possibili sinergie nell'ambito dell'offerta di soluzioni integrate per lo sviluppo della "banca del futuro".

#### **Le tappe della crescita**

- |             |   |
|-------------|---|
| <b>1992</b> | Nasce a Roma Auriga Informatica.  |
| <b>1994</b> | Auriga lancia SimplyBank e SimplyBank Web, soluzioni innovative per il corporate banking e l'Internet banking che negli anni a venire saranno presto adottate dai più importanti centri servizi in Italia: Phoenix, Federazione Marche, SBA, Cedercra, Cabel. |
| <b>2000</b> | Nasce Auriganet, spin-off dedicato allo sviluppo di soluzioni per la gestione del canale self service delle grandi banche.  |
| <b>2003</b> | E' l'anno del rilascio della prima piattaforma multivendor per la gestione degli ATM e delle macchine self-service, che trova accoglienza presso grandi gruppi bancari come Banca Intesa, Poste italiane, Unicredit.  |
| <b>2007</b> | Dalla fusione di Auriga Informatica e Auriganet nasce Auriga Spa.   |
| <b>2008</b> | Viene presentata al mercato la nuova release di WWS, la console per la gestione integrata della multicanalità in banca.   |



**2009** Auriga presenta WWS Client, soluzione innovativa basata sul framework proprietario Vassallo, il primo software completamente multivendor e vendor independent.

**2010** Debutta Simplymobile, l'app per la gestione mobile del conto corrente.

**2011** Auriga lancia PlainPay, soluzione innovativa di mobile payment basata su tecnologia QR Code.

**2012** L'azienda apre una sede a Londra per lo sviluppo del business all'estero.

**2015** La società annuncia WWS Branch, modulo che permette di ampliare la funzionalità self-service e di gestire centralmente tutti i device che concorrono a costituire il nuovo modello di filiale, per migliorare la gestione dei processi e ridurre i costi, all'insegna di un servizio più efficiente per i clienti.

**2017** L'ente che riunisce le associazioni delle banche tedesche - The German Banking Industry Committee (DK-Zulassungsbüro der Deutschen Kreditwirtschaft) – ha riconosciuto ad Auriga la certificazione “Deutsche Geldautomaten-System Zulassung” per WWS ATM. Grazie a questo riconoscimento, la soluzione di Auriga può essere adottata delle banche tedesche.

L'azienda rilascia alcuni nuovi moduli della suite WWS Branch: WWS Customer Management e WWS Cash Management. Il primo pensato per aumentare la fidelizzazione dei clienti, il secondo per ottimizzare la gestione del contante.

Altro modulo rilasciato nel corso del 2017 è il WWS Business Analytics Management, uno strumento di analisi per raccogliere, elaborare e rappresentare tutti i dati disseminati nel sistema informativo della banca.

**2018** Auriga rilascia WWS Open API, uno strumento che permette innanzitutto alle Banche di assolvere agli obblighi previsti dalla normativa PSD2, ma che consente sia alle Banche, sia a Terze Parti (TPP) una più facile interconnessione tramite l'esposizione di una serie di API che abilitano le funzionalità richieste dalla normativa.

Auriga annuncia la nascita di IC406, un incubatore per startup in ambito digital business, con sede a Bari. L'iniziativa nasce all'insegna dell'open innovation e della contaminazione, per raccogliere e dare slancio alle migliori idee innovative.



**2020** Auriga acquisisce Lookwise Device Manager (LDM), piattaforma modulare di cybersecurity e business unit di S21Sec, leader europeo specializzato nei servizi di sicurezza. L'accordo prevede l'acquisizione e l'integrazione delle competenze e della tecnologia di LDM nel business di Auriga. L'unità acquisita, basata su Madrid e Città del Messico, porta in dote una piattaforma proprietaria in grado di fornire le contromisure più avanzate ed efficaci per difendersi da minacce informatiche, malware e attacchi hacker.

L'apertura delle sedi di Città del Messico e Madrid, consolida ulteriormente la presenza di Auriga all'estero. La sede messicana rappresenta non solo un presidio nazionale, ma anche un trampolino di lancio verso l'America Latina, mentre la sede spagnola è un vero e proprio centro di ricerca e sviluppo focalizzato sulla cybersecurity.

Auriga presenta Bank4Me, uno dei moduli della proposta di #NextGenBranch, che offre la continuità e la piena efficienza dei servizi della filiale anche in remoto.

**2021** Auriga acquisisce il 51% del capitale sociale di Welfare4You, startup-up milanese nata nel 2017 specializzata nella progettazione e nella gestione operativa di piani di Welfare Aziendale tramite piattaforme web di ultima generazione. Un'apertura verso un nuovo tipo di mercato, utile sia a supportare le banche in quanto provider di servizi welfare, sia per individuare nuove opportunità di business.

**2022** Nasce Pikyrent, la startup di Auriga che si occupa di progetti di micro-mobilità con flotta mista di veicoli a basso impatto energetico su una piattaforma che integra i servizi per gestire i veicoli e le applicazioni per i clienti finali, oltre a tutte le attività di supporto e manutenzione del parco mezzi.

**2023** Auriga acquisisce il pacchetto azionario di maggioranza di F1 Solutions, società tecnologica innovativa polacca focalizzata sull'IT banking e in particolare sulla gestione completa del canale self-service, attraverso software multivendor ATM, monitoraggio e cash management, nonché applicazioni di sportello, rafforzando la presenza di Auriga in Europa dell'Est.

**2024** Dopo l'acquisizione di F1 Solutions, Auriga annuncia il rebranding della società dando vita ad Auriga Poland, sede sul territorio polacco (Varsavia).



## **AURIGA**

### **Le soluzioni e i servizi**

#### **Un approccio innovativo**

Auriga ha creduto fin dall'inizio nello sviluppo delle **architetture distribuite e integrate** come strumenti idonei a favorire l'implementazione di nuovi canali distributivi dotati di un'unica interfaccia verso i sistemi centrali, per permettere di creare una banca virtuale multicanale, in grado di offrire un'ampia gamma di servizi informativi e dispositivi, di facile accesso, disponibili 24/7.

#### **Più canali, una sola banca**

A questo scopo sono nati i vari applicativi per il Corporate Banking Interbancario (CBI), l'Internet banking, l'sms banking, il mobile banking utilizzati con successo da centinaia di migliaia di utenti. In risposta alla spinta alla "cross channel integration" tra tutti i canali, virtuali e non, che coinvolge oggi anche l'ATM, il self-service e la filiale, Auriga ha così realizzato **WinWebServer (WWS)**, una piattaforma per la gestione omnicanale degli strumenti bancari di contatto e operatività verso i clienti, capace di mettere a disposizione su tutti i canali gli stessi servizi, lasciando la possibilità di scegliere quello che preferisce, a tutto vantaggio della customer experience.

#### **La rivoluzione WWS**

Con l'introduzione e lo sviluppo della **componente Client basata su framework proprietario Vassallo**, WWS ha ben presto cambiato nel profondo il mercato dell'IT bancario italiano. La portata rivoluzionaria dell'applicazione risiede infatti nella sua stessa natura multivendor e vendor independent, ovvero nella capacità di operare con gli stessi livelli qualitativi e di efficienza su tutti i modelli di macchina disponibili sul mercato, indipendentemente dal vendor.

Auriga, infatti, ha deciso di non legarsi ad alcun fornitore di hardware e non raccomanda le apparecchiature di alcun produttore per il buon funzionamento della sua soluzione WWS; l'unico requisito che impone agli ATM è che siano conformi allo standard CEN/XFS. **WWS garantisce così alle banche un significativo livello di libertà nella decisione d'acquisto dell'hardware**, a favore di un'ulteriore riduzione dei costi nella gestione e nello sviluppo del canale self-service. Inoltre, l'indipendenza garantisce alti livelli di performance e di servizio su qualsiasi hardware scelto dalla banca.





**B&P**

**Barabino & Partners**

per



9

### **Una piattaforma, diversi servizi**

La particolare e innovativa architettura software della soluzione Auriga permette di scindere la logica applicativa dall'interfaccia utente specifica del canale. Questo ha permesso di sviluppare in tempi brevi e mettere a disposizione dei clienti finali **oltre un centinaio di funzioni innovative e personalizzate**. Funzioni di grande impatto ed efficacia come il pagamento di ticket sanitari, tasse universitarie, biglietti per le partite di calcio e abbonamenti ai trasporti pubblici. È così che lo strumento ATM si evolve, da semplice erogatore di denaro, a centro multifunzione per accedere ai servizi bancari garantendo al cliente un'esperienza di consumo fluida ed immediata e all'istituto bancario una trasformazione digitale in tutta sicurezza.

### **Una nuova idea di filiale**

Grazie alla piattaforma WWS ogni banca può oggi inoltre valorizzare i progetti innovativi di filiali self-service, sulla scia di una rivisitazione più razionale ed efficiente dei modelli tradizionali. Il concetto è quello di sfruttare le caratteristiche del self-service, verso un nuovo concetto di filiale digitale dove il personale di filiale possa dedicare la totalità del proprio tempo ad attività di vendita e di consulenza in favore del cliente. A tutto vantaggio di quest'ultimo che, oltre a godere di una maggiore attenzione all'interno della filiale e anche da remoto, può autonomamente **fruire allo sportello automatico sia dei servizi tradizionali sia di quelli più innovativi, come il prelievo senza carta**, il cambio assegni, l'aggiornamento dei libretti di deposito o il pagamento di fatture con la gestione del resto.

### **ATM, ASD/ASST canali sempre più integrati**

Gli ATM evoluti, i chioschi dotati di lettori barcode e qr code, la disponibilità di tablet e dei dispositivi ASSD (Assisted Self service Device)/ASST (Assisted Self-Service Terminal), gli schermi del digital signage ridisegnano e caratterizzano le nuove filiali. Questi strumenti non solo permettono di offrire più servizi e una migliore customer experience ai clienti, ma garantiscono inoltre importanti riduzioni di costi come nel caso degli ultimi ASSD/ASST che, grazie a WWS, possono accettare maxi-versamenti composti da monete, banconote e assegni in modo indifferenziato, ed erogare banconote e monete di tagli diversi prescelti direttamente dal cliente con una conseguente notevole riduzione dei costi legati al CIT (Cash in transit).

### **La relazione col cliente**

Il modulo **WWS OTO OMNIA** permette di utilizzare la rete dei canali attivi dentro e fuori la filiale come potente strumento di relazione e comunicazione con il cliente attraverso campagne pubblicitarie mirate, anche interattive, e invio di contenuti multimediali di particolare effetto.

### **Il monitoraggio**

Il modulo **WWS Proactive Monitoring Omnia** per il monitoraggio proattivo di tutti i device presenti in rete è un applicativo di gestione e monitoraggio dei terminali con una visione end-to-end completa dei dispositivi di rete. Consente di offrire le informazioni, i dati e gli strumenti necessari per censire, gestire e monitorare lo stato di un terminale e delle sue periferiche.



I dati elaborati grazie a WWS Proactive Monitoring Omnia supportano la banca a migliorare la disponibilità dei servizi bancari e la conseguente customer experience.

### L'accoglienza in filiale

Tra le principali innovazioni rientra anche **WWS Greæter**, l'app per il tablet che nelle mani della figura di filiale, conosciuta come il "meeter greeter" o "customer manager", è in grado di far convergere i vantaggi e le performance delle tecnologie bancarie più avanzate con la componente umana per aiutare le filiali a migliorare il servizio offerto e di conseguenza il rapporto con la clientela.

### Il riconoscimento del cliente

Inoltre, Auriga ha lanciato nuovi moduli per i canali self-service e di filiale con l'obiettivo di supportare il percorso di innovazione in atto nel mondo banking. **WWS Customer Management** è un modulo pensato per offrire alla filiale una tecnologia volta a gestire in maniera efficace ed efficiente la relazione con i propri clienti, rendendola in grado di riconoscerli al loro ingresso, raccogliere le loro esigenze e proporre il dispositivo o il consulente più adeguato alle sue necessità o profilo, rendendo i processi più fluidi. Inoltre, con WWS Customer Management la banca ha la possibilità di incrementare la redditività, massimizzando il potenziale di vendita legato a ciascuna interazione con cliente, anche grazie ad un continuo monitoraggio del traffico, tempi di attesa e qualità del servizio.

### Le potenzialità del self-service

**WWS Fill4Me** è il modulo che permette di sfruttare tutte le potenzialità del self-service evoluto nella filiale.

Pensata per i dispositivi come ATM, ATM Evoluti e ASST, WWS Fill4Me è la soluzione capace di estendere l'operatività della banca ai canali non presidiati, oltre l'orario di accesso alla filiale, grazie alla possibilità di richiedere il supporto di un operatore remoto che opera in co-browsing durante una transazione e garantire un'esperienza personalizzata al cliente.

### Lo sportello digitale

Il modulo **Bank4Me** ha come obiettivo quello di semplificare il più possibile l'approccio digitale del cliente nel mondo della filiale, grazie ad una dock station che riunisce i canali di sportello, self-service, consulenza e vendita per l'operatività bancaria completa, attiva 7 giorni su 7, 24 ore su 24. Anche lo sportello diventa quindi digitale, concedendo una trasformazione di assoluta rilevanza del settore bancario, il quale può ridisegnare strategicamente i propri spazi e il proprio modello di servizio senza rinunciare alla qualità della relazione umana.

### Soluzione data driven

Alcuni moduli sviluppati da Auriga impattano maggiormente le funzionalità interne del settore bancario come il **WWS Cash Management**, una soluzione pensata per la gestione efficace del contante che si propone di contribuire a ridurre le problematiche legate alla sua gestione, movimentazione e messa in sicurezza.



Infine, l'azienda ha introdotto anche il **WWS Asset Management**, un modulo applicativo della suite WWS dedicato al censimento, controllo e all'analisi funzionale di tutti gli apparati distribuiti capillarmente sulla rete bancaria.

Grazie a WWS Asset Management, una banca può ottimizzare l'intero ciclo di vita di tutti i dispositivi che erogano servizi direttamente all'utente finale (ATM, ASD, Chioschi, Tablet, Monitor di Digital Signage e terminali di postazione) e raccogliere ed utilizzare tutti i dati relativi agli asset fisici della banca, come ad esempio: la localizzazione, le caratteristiche principali dei dispositivi, il loro funzionamento, ma anche le periferiche connesse o la relazione gerarchica tra i singoli dispositivi.

**Banche sempre  
più online e  
sempre più  
mobile**

La tecnologia omnicanales WWS è alla base anche delle soluzioni Auriga per la gestione degli altri canali oggi strategici e in forte crescita della banca, in particolare Internet e mobile.

Il Web è divenuto infatti negli ultimi anni uno snodo fondamentale di interazione tra le banche e i propri clienti, mentre la convergenza rapida verso il canale mobile sta amplificando l'importanza di offrire una soluzione solida e sicura che permetta ai clienti di condurre un'ampia varietà di transazioni utilizzando sia i dispositivi mobili (smartphone e tablet) sia il personal computer.

Su queste basi Auriga ha costruito **WWS Digital Banking** per fornire un sistema sicuro che permetta agli utenti sia retail sia business di accedere in ogni momento ai loro conti correnti e ad un'ampia gamma di transazioni. La soluzione si arricchisce periodicamente di nuove funzioni e servizi di grande utilità come l'integrazione con i servizi di corrispondenza di Poste italiane, per inviare direttamente dal cruscotto del proprio internet banking raccomandate, telegrammi e più recentemente funzioni come la fatturazione elettronica, la fideiussione bancaria e l'integrazione con sistemi OCR per la scansione di ID o documenti e sistemi di videoconferenza per consulenza remota e supporto da remoto.

**... e sempre più a  
portata di mano**

L'interfaccia utente di WWS Digital Banking, al pari dell'architettura software, caratterizzano anche l'applicazione Auriga per il mondo mobile, **WWS Mobile**, per l'accesso 24/7 direttamente dallo schermo dei propri device ad operazioni come la richiesta di saldo, l'estratto conto, la ricarica telefoniche, il bonifico e il giroconto.

La soluzione di Auriga per questo canale – sia attraverso siti ottimizzati per la navigazione mobile sia come applicazione da scaricare e installare sul dispositivo – fornisce una piattaforma flessibile che permette al canale di essere integrato più strettamente con il self-service e Internet.



La piattaforma è stata profondamente rinnovata per permettere una comunicazione più rapida dei dati, un maggior livello di sicurezza e soprattutto – grazie ad un’ interfaccia in grado di adattarsi al meglio su ogni dispositivo e fattore di forma, leggera, elegante e moderna – un’esperienza utente ancora più appagante.

### **In linea con la PSD2**

Nel 2018 entra in vigore la PSD2 spingendo le banche verso nuovi modelli e verso la collaborazione con terze parti. Auriga risponde al cambiamento arricchendo la propria suite con il rilascio di **WWS Open API**, un nuovo modulo applicativo per sfruttare i vantaggi dell’entrata in vigore della PSD2, mettendo nuove soluzioni a disposizione dei propri clienti.

Essendo un nuovo canale della piattaforma WinWebServer, WWS Open API permette di riutilizzare moduli e servizi preesistenti già utilizzati dalla banca, con la possibilità di sviluppare servizi a valore aggiunto destinati agli utenti finali, per una loro maggiore soddisfazione e una user-experience più innovativa. La banca inoltre avrà maggiori possibilità di proporre servizi e prodotti di altre parti, in sinergia con i propri, e sviluppare nuovi punti di contatto e servizi a valore aggiunto con un minor costo.

### **La sicurezza**

Con l’acquisizione nel 2020 di **Lookwise Device Manager (LDM)**, piattaforma modulare di cybersecurity, Auriga ha potuto anche investire in un settore come la cybersecurity, tema sempre più centrale e strategico per le banche.

La soluzione di **WWS Cyber Security** di Auriga risponde alla necessità di adottare una strategia olistica per contrastare gli attacchi, in grado di proteggere, monitorare e controllare in tempo reale l’infrastruttura, le reti, i dispositivi self-service e le workstation degli operatori, anche da remoto, con l’obiettivo di abbassare significativamente il livello di vulnerabilità, favorendo al contempo un maggiore controllo di tutti gli asset bancari.

### **L’ Open Innovation**

A settembre del 2018 Auriga annuncia la nascita di **IC406 Innovation Camp**, un nuovo incubatore per startup pensato per raccogliere e dare slancio alle migliori idee innovative, in ambito digital business.

Con sede a Bari, è rivolto alle startup di tutto il territorio italiano, così come a studenti, laureati, ricercatori, professionisti, o anche a giovani imprese e PMI innovative, che sono alla ricerca di supporto e competenze specifiche per costituire la propria startup.

IC406 mette a loro disposizione un programma completo di accompagnamento e di incubazione, compresa la possibilità di partecipare a workshop, seminari e corsi di imprenditoria. Inoltre, IC406 offre alle startup spazi informativi su opportunità e piani di finanziamento, mettendo anche disposizione un network di partner qualificati.



L'iniziativa è all'insegna dell'open innovation e della contaminazione, permettendo ad Auriga di entrare in contatto con idee e competenze provenienti dall'esterno, anche da ambiti molto diversi.

### **Il supporto alla Pubblica Amministrazione**

La Pubblica Amministrazione, anche sulla spinta degli obiettivi di digitalizzazione poi ulteriormente amplificati dal PNRR, sta aprendosi agli innovative payments. Dal 2019 è operativo pagoPA, un sistema di gestione unificata dei pagamenti dovuti agli Enti che permette ai cittadini di effettuare i pagamenti in modo standardizzato e attraverso una serie di canali. Un ulteriore supporto alla diffusione di pagoPa arriva da **WWS PA Payment Platform** di Auriga, che permette agli istituti di pagamento di accettare pagamenti pagoPA direttamente mediante l'utilizzo di terminali Pos Android (Smart Pos). La soluzione si basa su un app presente nello Smart Pos che dirotta questa tipologia di pagamenti direttamente verso pagoPA e, che, grazie a una componente server centrale, ne consente la gestione degli aspetti contabili e anagrafici.



## **AURIGA** **L'impegno di oggi per affrontare le sfide di domani**

### **Internazionali ed innovativi**

Se in un primo momento l'impegno di Auriga si è concentrata sull'espansione e consolidamento del mercato nazionale, in questi ultimi anni l'orizzonte si è ampliato con l'obiettivo di individuare occasioni e geografie che possano rappresentare nuove opportunità di business come, ad esempio, nelle aree geografiche LATAM e APAC.

Due i concetti chiave: una sempre maggiore **capillarità** nel panorama europeo e internazionale, anche grazie alla partecipazione ad eventi rilevanti per il settore, unita all'**innovazione**, che permette di sviluppare soluzioni frutto dell'incontro tra le nuove abitudini degli utenti e le necessità e le sfide future degli istituti bancari.

La banca del futuro, inevitabilmente digitale, dovrà tenere conto da un lato di una clientela sempre di più alla ricerca di **servizi personalizzati con accesso continuativo** e dall'altro dell'aumento significativo della superficie di rischio e i diversi asset da proteggere per garantire servizi in tutta **sicurezza** e salvaguardare il proprio patrimonio informativo.

Il mondo della filiale è già oggetto di una profonda trasformazione vista la clientela sempre più digital friendly ma anche la necessità del mondo bancario di attualizzarsi rispetto ai player interamente digitali, essere competitivi, ottimizzare l'efficienza operativa e i costi.

Auriga è in prima linea nell'affrontare queste nuove sfide: offrire uno "smart onboarding", garantire una customer experience personalizzata ai clienti, supportare le banche nell'adozione di un approccio olistico grazie all'implementazione di una piattaforma software in grado di facilitare l'integrazione dei canali fisici e digitali.

In questo contesto, assume un ruolo sempre più rilevante l'ATM, che grazie alla sua progressiva evoluzione, da semplice strumento di erogazione di denaro diventa un centro multifunzione per accedere ai servizi bancari, permettendo alla banca di offrire servizi evoluti senza perdere il focus sui costi e aprendosi anche a nuovi modelli di gestione, come l'ATM Pooling. Dal 2020 Auriga sostiene Batopin (l'iniziativa belga di ottimizzazione degli sportelli automatici promossa dalle banche locali Belfius, BNP Paribas Fortis, ING e KBC) per quanto riguarda le modalità di fornitura degli ATM in Belgio. Con l'ATM Pooling Batopin garantisce al 95% dei belgi l'accesso a un moderno servizio ATM nel raggio di cinque chilometri dalla propria abitazione o attività commerciale assicurando, allo stesso tempo, una riduzione del costo di proprietà e di gestione degli sportelli automatici.



### **Membership in associazioni del settore bancario e tecnologico**

Una delle modalità per favorire la crescita e la relazione riguarda membership e partnership con attori del settore come Tr-Sys, Indra Minsait, Ciasa, Consillion, CMS Business Solutions, Nexi, Dilaco, ACI Worldwide, CIBC e Euronet.

Al fine di offrire le sue soluzioni innovative anche al di fuori del mercato italiano e di proseguire nella sua crescita a livello europeo, **dal 2011 Auriga è membro effettivo dell'ATM Industry Association**, l'associazione di riferimento per il settore a livello mondiale che annovera oggi oltre 2.200 membri in 60 paesi.

Dopo la partecipazione alle ultime edizioni degli eventi internazionali promossi ogni anno dall'ATMIA e da RBR, l'adesione al board dell'associazione garantisce all'azienda l'opportunità del confronto e della relazione con i principali player del mondo bancario, oltre che un costante aggiornamento sulle innovazioni del settore.



Dal 2009, inoltre, Auriga è core member del **Comitato europeo di normazione (European Committee for Standardization)**, meglio noto con l'acronimo CEN/XFS, un ente normativo che ha lo scopo di armonizzare e produrre norme tecniche in Europa in collaborazione con enti normativi nazionali e sovranazionali per tutti i produttori di hardware e software.



Infine, da aprile 2020 Auriga è Member dell'ATM Security Association, associazione che si propone l'obiettivo di definire standard di sicurezza sul canale self-service dei distributori ATM. Le società che fanno parte di ATM Security Association collaborano strategicamente per comprendere al meglio lo scenario delle minacce globali e per definire risposte concrete alle attività criminali in corso

A livello nazionale, nel 2024 Auriga è diventata azienda associata di Anitec-Assinform, la principale associazione di settore delle imprese che operano in Italia nell'ambito Information and Communication Technology (ICT). Con oltre 700 associati, Anitec-Assinform rappresenta l'insieme di aziende high-tech digitale di ogni dimensione e ambito di specializzazione.





Obiettivo dell'adesione è lo sviluppo di sinergie e collaborazioni con le realtà parte del network, consolidare le relazioni professionali ed essere inseriti in contesti dedicati in cui essere sempre aggiornati su trend e novità dei mercati.

### **Partnership in organizzazioni e iniziative**

E' inoltre membro della **European Banking Authority (EBA)** ed è uno dei 14 system integrator coinvolti nel progetto **MyBank**, piattaforma di pagamento innovativo rivolta in particolare al mondo dell'e-commerce. Auriga ha infatti ottenuto l'accreditamento come "Routing Service and Validation Service Provider" del servizio MyBank, sviluppando un modulo ad hoc per favorire la sua integrazione e il dialogo con i sistemi informativi bancari.

Auriga è Associate Member in **nexo**, associazione internazionale no profit costituita dai maggiori operatori del mercato che si propone di favorire l'**interoperabilità dei pagamenti con carta** attraverso la condivisione, lo sviluppo e l'implementazione di specifiche di protocollo comuni.



Auriga fa parte del **Distretto Produttivo dell'Informatica**, una rete di imprese IT riconosciuta dalla Regione Puglia, il cui scopo è lo sviluppo e la promozione delle imprese aderenti che sostengono l'economia digitale per innovare i processi di trasformazione digitale e interazione sociale.

Nel 2010 Auriga ha sottoscritto una partecipazione al capitale sociale di **Daysy-Net**, società consortile senza scopo di lucro, che si propone di valorizzare il patrimonio delle competenze in Puglia nel settore ICT.





## **AURIGA** **Il Management**

### **La struttura societaria**

Auriga è una società per azioni a capitale interamente privato, le cui azioni sono detenute esclusivamente dai lavoratori-azionisti dell'azienda, fortemente coinvolti **nella condivisione delle strategie, nella partecipazione alla gestione e nell'impegno** al raggiungimento dei risultati.

### **Fondatore e CEO Vincenzo Fiore**

Auriga nasce da un'idea imprenditoriale di Vincenzo Fiore, attuale CEO della società. L'esperienza nel campo comincia subito dopo la laurea in Scienze dell'Informazione presso l'Università degli Studi di Bari nel 1988 e una breve esperienza in qualità di docente, quando Fiore si trasferisce a Roma per entrare a far parte del gruppo di consulenti software di una società di ingegneria informatica specializzata nello sviluppo e manutenzione dei sistemi informativi bancari.



Nel 1992, forte dell'esperienza maturata, decide di compiere il grande passo e fonda con altri tre soci Auriga Informatica, una società di consulenza per l'ICT per il settore finanziario. Dalla nascita della società ad oggi ricopre il ruolo del Chief Executive Officer, occupandosi direttamente a tempo pieno della definizione delle strategie di mercato, nonché dello sviluppo e della crescita aziendale.



## **AURIGA**

### **Scheda di sintesi**

<b>Denominazione:</b>	Auriga
<b>Sede operativa ed amministrativa:</b>	Via Don Luigi Guanella, 17 - 70124 Bari
<b>Attività:</b>	software e servizi per la banca omnicanale e i sistemi di pagamento mobile
<b>Chief Executive Officer:</b>	Vincenzo Fiore
<b>Anno di fondazione:</b>	1992
<b>Stima Fatturato Software 2023:</b>	33 milioni di euro
<b>Dipendenti 2023:</b>	300
<b>Principali clienti:</b>	grandi gruppi bancari come Intesa Sanpaolo, Poste Italiane, Cariparma (Gruppo Crédit Agricole), Federazione Reiffeisen e le più importanti realtà di fornitura di servizi bancari come Nexi, ICCREA Banca, CSE, SIA, Cabel e RIS
<b>Numero di sportelli bancomat gestiti in Italia:</b>	oltre 33mila, pari al 74% dell'intera flotta italiana
<b>Quota di mercato internazionali:</b>	il 11% in Europa Occidentale, 3% nel mondo nel campo delle soluzioni multivendor per la gestione di reti ATM (Fonte: RBR study ATM Software 2021)
<b>Sedi all'estero:</b>	sedi dirette in Spagna, Messico, Belgio, UK e Polonia.
<b>Sito internet:</b>	<a href="http://www.aurigaspa.com">www.aurigaspa.com</a>