



Banco à distância de um telemóvel

A Safira quer explorar a nova oportunidade de negócio associada ao *mobile banking*

■ LUÍSA DÂMASO

luisadamaso@revistas.cofina.pt

A Safira quer aproveitar a nova geração de telemóveis para impulsionar a oferta de serviços na área de *mobile banking*. O objectivo é permitir e agilizar a realização de qualquer operação bancária a partir de um dispositivo móvel com a mesma fiabilidade, rapidez e segurança que os computadores convencionais. O novo sistema suporta operações como a consulta de saldos bancários, movimentos e carteiras, realização de pagamentos e transferências, e todas as operações actualmente realizadas num ATM (pagamento de facturas de água, luz, gás) ou na Internet (compra de bilhetes para espectáculos, transportes e outros serviços). De acordo com Luís Amado, *financial services business unit manager* da Safira, esta oferta responde aos consumidores cada vez mais exigentes, que privilegiam o conforto e a interacção com as entidades bancárias sempre e quando pretenderem. «Oferecer-lhes todo o tipo de serviços e operações no seu telemóvel é dar uma resposta hoje ao que vai ser o futuro das comunicações fornecedor/cliente», reconhece este responsável.

O *mobile banking* permite ainda a concentração de todas as aplicações bancárias dispersas por várias instituições numa única aplicação de telemóvel. Estas aplicações, devidamente credenciadas e certificadas, recolhem a informação necessária junto dos diversos bancos do cliente, consolidando-a



num único aplicativo multicanal. Desta forma, o cliente pode comparar produtos semelhantes ou iguais entre os seus bancos ganhando grande flexibilidade e poder de decisão sobre quais os melhores produtos e onde os obter. Esta tecnologia permite, através de uma única interface integrada navegar entre instituições, realizar as mais diversas operações, mantendo sempre a visão consolidada e integrada das suas finanças. As vantagens desta tecnologia não se limitam à facilidade de acesso de um cliente ao seu

banco. Os benefícios associados estendem-se também à instituição. Por exemplo, através do *mobile banking* é possível alargar o raio de acção de um angariador bancário, que pode, desta forma, ser mais bem sucedido na conquista de novos contratos, deixando de estar condicionado ao local de venda por questões de acesso à Internet. O cliente não terá que preencher formulários complicados, nem entregar fotocópias de documentos. Com esta tecnologia, basta utilizar um dispositivo 3G (ou no futuro próximo 4G), com uma câmara fotográfica incorporada e com uma ligação à Internet segura a um sistema central. «A agilidade e rapidez do contacto potenciam notavelmente o negócio», assume Luís Amado.

A Safira diz-se preparada para ajudar o sector financeiro a enfrentar este novo desafio, associando a tecnologia com serviços de auditoria, consultoria, desenvolvimento de aplicações, implementação e de suporte.

«Dominar a geração *mobile* significa potenciar novos mercados, sectores e negócios», afirma o *financial services business unit manager* da Safira.

A oferta de *mobile banking* está integrada na área de Serviços Financeiros da Safira, que representa 65 por cento do volume de negócios da empresa.

