



INTESA  SANPAOLO

Payments and Cash Management

Innovare l'offerta Transaction Banking

*Massimo Del Vecchio
Head of Transaction Banking
Global Banking & Transaction
Corporate & Investment Banking Division*

Napoli, 11 Giugno 2013

1° Febbraio 2014 – ‘end date’ oppure ultima chiamata per un ‘nuovo inizio’?

“La data del 1° febbraio 2014 si fa sempre più vicina. Oltre alle banche, che stanno investendo enormi somme di denaro, anche gli operatori e le aziende, ora, si stanno muovendo più attivamente su questo fronte. Le banche saranno tenute a trattare formati XML in caso di richiesta dei clienti. Qual è lo stato dell’arte dell’integrazione nei processi di back office? Come stanno gestendo la questione dei formati XML, considerando che dopo il 1° febbraio 2014 non sarà più disponibile alcuna soluzione su base SWIFT FIN per i pagamenti SEPA? Come hanno organizzato la gestione dei mandati per addebiti automatici? Sono pronte ad assistere i clienti aziendali in modo da garantire una gestione della liquidità efficiente e armoniosa in tutta Europa? Anche gli schemi di disposizione di pagamento svolgono un ruolo chiave a tal fine: sono pronte a supportare la migrazione? “

Il 1° febbraio 2014 è probabilmente uno degli ultimi appelli per Banche ed Aziende per affrontare le sfide del nuovo mercato europeo e quelle dello sviluppo internazionale.

Intesa Sanpaolo ha iniziato nel corso del 2011 un percorso di trasformazione strategico nell’area del Transaction Banking.....che ora ripercorriamo

Il perimetro delle attività di Transaction Banking include un'ampia gamma di prodotti rivolti a diversi segmenti di clientela

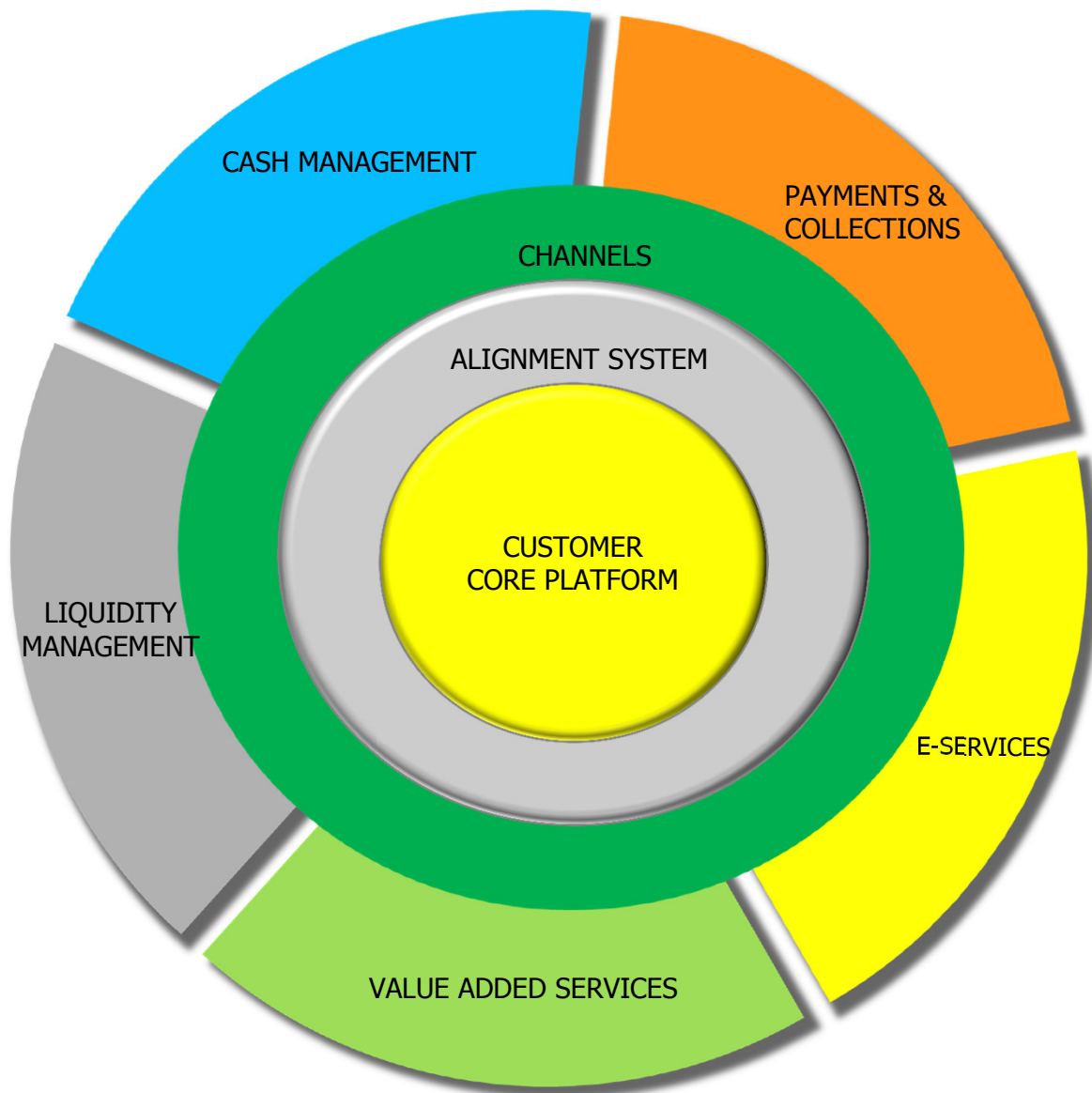
Offerta di prodotti			NON ESAUSTIVA
Tipologia	Linea di business	Esempi prodotti/servizi	
Prodotti e servizi transazionali "core"	<ul style="list-style-type: none"> ■ Cash Management 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Incassi domestici/internazionali ■ Pagamenti domestici/internazionali ■ Gestione liquidità (es. cash pooling) ■ Wholesale payments agency services (per Financial Institutions) ■ Prodotti accessori (es. fatturazione elettronica, supply chain finance) ■ Servizi telematici (es. canali) 	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Trade Services 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Lettere di credito ■ Rimesse documentarie ■ Garanzie import/export 	
Altri prodotti transazionali	<ul style="list-style-type: none"> ■ Factoring 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Pro-soluto e pro-solvendo ■ Maturity e credito fornitura ■ Altro factoring (es. travel factoring) 	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Altro 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Merchant services (es. acquiring, issuing carte corporate) ■ FX on-line 	
Impieghi collegati ad attività transazionale	<ul style="list-style-type: none"> ■ Overdraft 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Scoperto di conto ■ Utilizzo in c/c salvo buon fine 	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Finanziamenti import/export 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Finanziamenti "plain vanilla" ■ Structured Trade Finance 	

Clientela di riferimento	
Divisione	Segmenti
Corporate	<ul style="list-style-type: none"> ■ Global Industries ■ Foreign Corporates ■ Corporate Italia ■ Financial Institutions ■ Public Finance
Retail	<ul style="list-style-type: none"> ■ Imprese ■ Small Business ■ Enti
Estero	<ul style="list-style-type: none"> ■ Corporate/ Imprese/Small Business

La strategia di sviluppo della Divisione CIB in ambito Transaction Banking si è basata su alcune scelte chiave

Obiettivi	Leve	Descrizione
<p>Rafforzare la leadership in Italia ed incrementare la competitività all'estero del Gruppo ISP</p> <p>Massimizzare le sinergie con altre strutture del Gruppo</p>	Modello di servizio	<ul style="list-style-type: none"> Creazione di un'unica "fabbrica prodotto" con responsabilità "end to end" sul business TB a servizio di tutta la clientela all'interno della Divisione CIB Interfaccia unica con IT&Ops a presidio della complessità e dell'efficientamento dei costi/investimenti Semplificazione delle figure professionali e l'introduzione di ruoli con maggiore focalizzazione commerciale in supporto ai gestori Supporto dell'azione commerciale: coordinamento con le Relazioni per le campagne commerciali "dedicate" e supporto da specialisti di prodotto
	Nuovi prodotti	<ul style="list-style-type: none"> Riposizionamento dell'offerta di canale: INBIZ integrazione su un unico canale web di cash management (domestico e internazionale), trade services ed altri servizi Sviluppo dei prodotti target "di breve" (es. Migrazione SEPA, ForEx on-line, Liquidity Dashboard,, E-services, Rilancio offerta per clientela FI) Sviluppo prodotti target di "medio termine": Disegno di "soluzioni transazionali verticali" ad-hoc per filiere commerciali
	Meccanismi operativi e commerciali	<ul style="list-style-type: none"> Potenziamento dell'azione sul mercato domestico e riposizionamento della value proposition internazionale Predisposizione iniziative commerciali "mirate" Focalizzazione per "industries" Differenziazione dell'offerta
	IT & Ops	<ul style="list-style-type: none"> Payments Service Hub (PSH): nuovo e unico "motore" allineato ai migliori standard di mercato (es. esecuzione real-time, pricing evoluto) Accentramento e razionalizzazione dei Back Offices per tutte le attività payments: riorganizzazione in logica di filiera, a supporto del business

Oggi Intesa Sanpaolo dispone di una ampia e sofisticata offerta in grado di soddisfare tutti i segmenti di clientela



SEPA

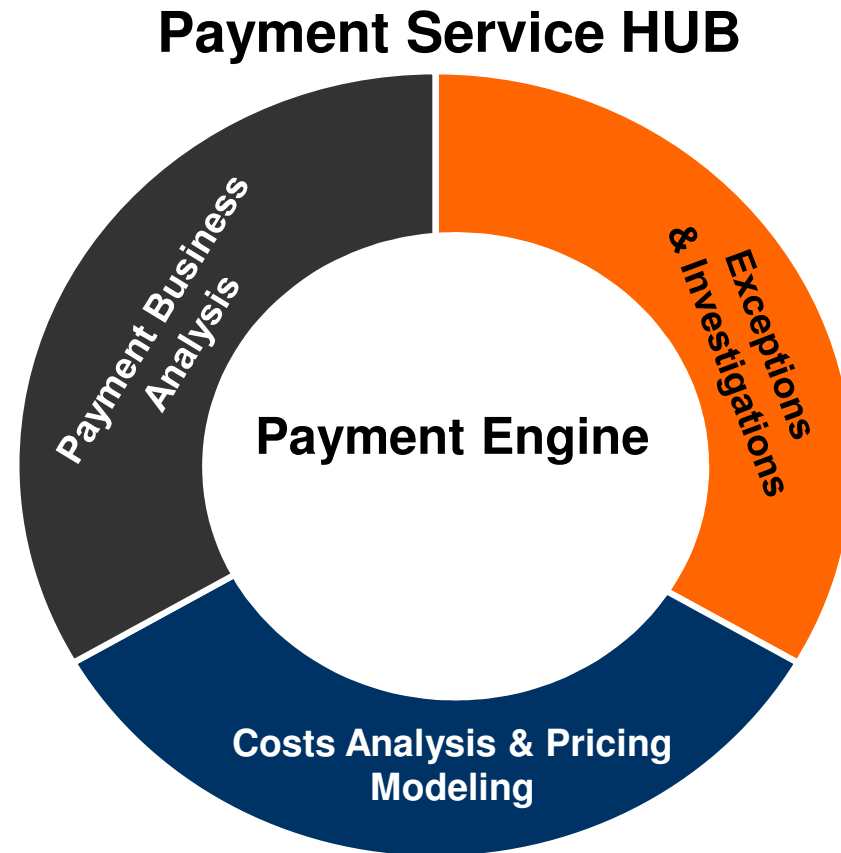
27(+5) cross border countries covered directly

OUT OF SEPA

Global coverage directly or through international partnership

Payment Service Hub (PSH) – abilitatore determinante per lo sviluppo della strategia TB e l'avvio della SEPA

- Payment Service HUB è l'insieme delle componenti ICT finalizzate a supportare le regole, i processi di payment business e la lavorazione di tutte le operazioni inerenti i pagamenti. Si intendono un insieme di applicazioni informatiche che generano/veicolano le istruzioni di pagamento e informativa correlata, indipendentemente dalla localizzazione geografica, dalla divisa e/o dalla modalità di regolamento
- Payment Engine è una delle componenti informatiche di PSH deputata ad essere il motore di base alla gestione delle operazioni di pagamento



La nuova piattaforma Payment Hub risolve la frammentazione a silos delle applicazioni di pagamento oggi esistenti, concentrando in un unico ambiente la gestione dei pagamenti, secondo criteri STP End-to-End, con il controllo globale degli stati delle transazioni, per tutti i segmenti di clientela e le entità del Gruppo

PSH - non solo razionalizzazione infrastrutturale ma un volano indispensabile per nuove strategie commerciali.

Abilitare le nuove strategie commerciali e di prodotto

- Implementare i servizi *in tempo reale* tra le banche del Gruppo
- Ridurre il “*time to market*” e rispondere più agilmente alle esigenze della clientela (nuovi prodotti/personalizzazione dell’offerta)
- Creare modelli di pricing evoluti

Rafforzare il livello di Know your Customer

- Creare il “data base unico” dei payments per tutto il Gruppo, con tracciatura completa “*end to end*” di tutti gli eventi e delle lavorazioni eseguite
- Consentire una “*investigation*” rapida rendendo la struttura di Client Middle Office snella e di qualità
- Offrire informazioni in modalità “*real time*” su tutte le transazioni di pagamento del gruppo

Rafforzare la Customer Loyalty

- Fornire uno strumento evoluto di “*Cost Analysis*” per supportare la definizione di nuove politiche di pricing (*What if*)
- Introdurre un unico motore di Billing per tutte le nuove esigenze di fatturazione della clientela Corporate

Efficienza sui costi di produzione

- Razionalizzare le piattaforme applicative eliminando la frammentazione a silos delle applicazioni di pagamento
- Ottimizzare le performance IT (disponibilità 24x7 a totale copertura delle time zones dove il Gruppo è presente)

PSH – dallo scorso autunno l'intera operatività SEPA è ospitata nella nuova piattaforma

Insieme dei prodotti/sistemi di clearing, banche (italiane e filiali estere) e canali che verranno realizzati all'interno della nuova piattaforma dei pagamenti

Prodotti

- SCT
- SDD
- E-PAYMENTS (MY BANK)
- Agency Services/Tramitazione
- Domestic Payments
- Cross Border
- High Value Payments

Sistemi di Clearing

- EBA Step 2
- EBA Euro1
- EBA Step 1
- Target 2
- BICOMP
- Correspondent Banking
- CHIPS & FEDWIRE
- Internal Clearing

Banche

- Intesa Sanpaolo (Capogruppo)
- Banche dei Territori
- Banca Specialistiche del gruppo
- Filiali Estere
- Banche clienti tramitate

Canali

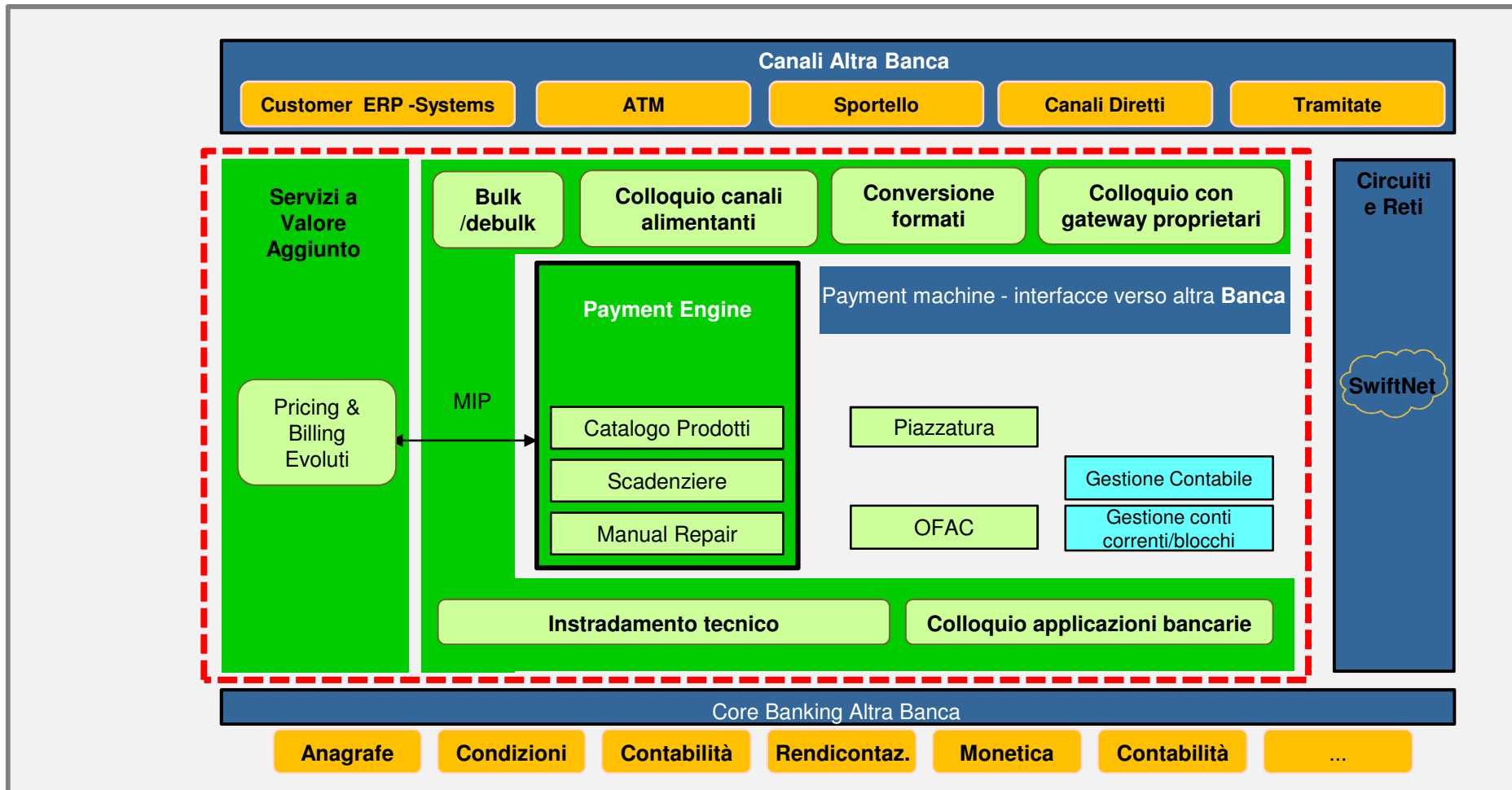
- Sportello
- Direct Channels: Internet Banking; Phone Banking; Customer Banking; ATM, Mobile Banking
- Corporate Channels: INBIZ; Host to Host, CBI "banca passiva", SWIFT-IBOS
- Financial Institutions channels: SWIFT FIN, SWIFT XML, Proprietary formats
- Public Administration: Tesoreria Enti; INPS

Clientela

- Corporate – FI – Pubblica Amministrazione - Imprese – Small Business – Enti- Retail

PSH – l'architettura IT è nata per integrare le diverse entità del Gruppo e ospitare Payment Institutions e Banche clienti

La soluzione applicativa copre la parte di «Processing» delle transazioni. Si pone al centro tra i Canali della Payment Initiation e i sistemi di Core Banking della Banca

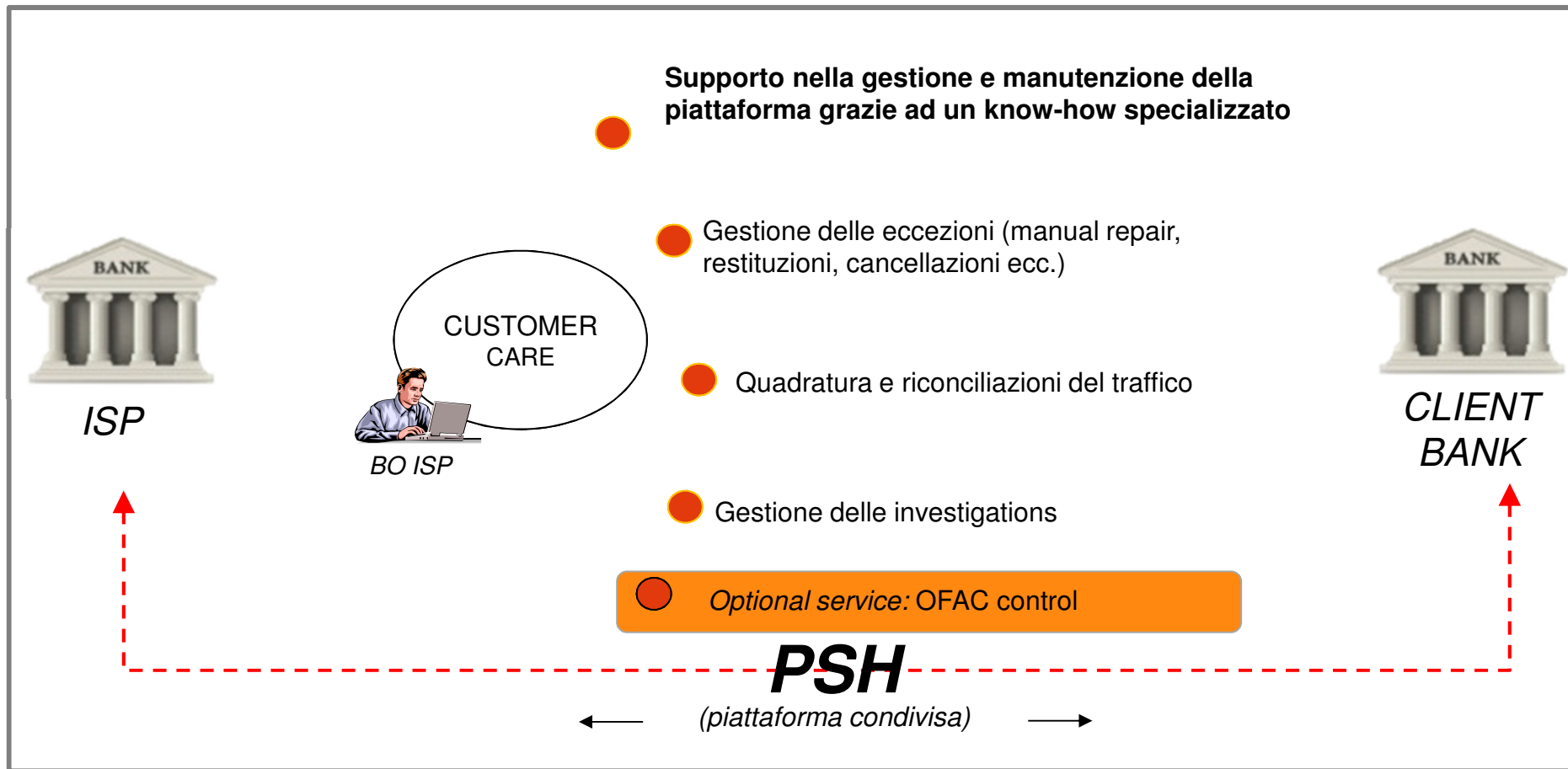


Applicazioni Altra banca

Perimetro PSH

PSH – la gestione dei processi operativi

Il modello Operativo prevede un servizio di customer care modulabile, in base all'architettura applicativa target della Banca e che, grazie alla piattaforma condivisa, può essere adeguato alle singole esigenze operative

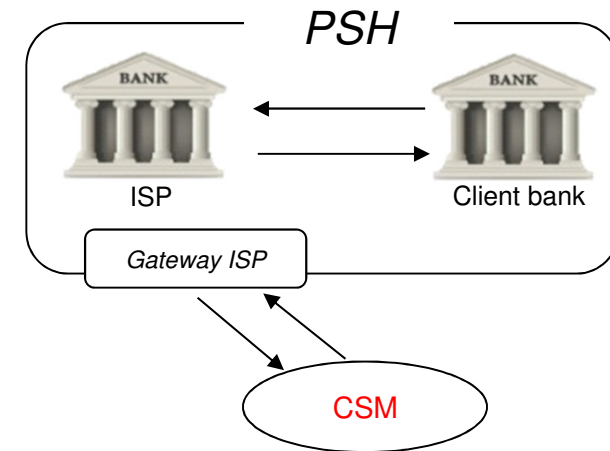


PSH – modalità di accesso ai sistemi di Clearing

Il servizio di accesso e regolamento ai CSM può essere di due diverse tipologie:

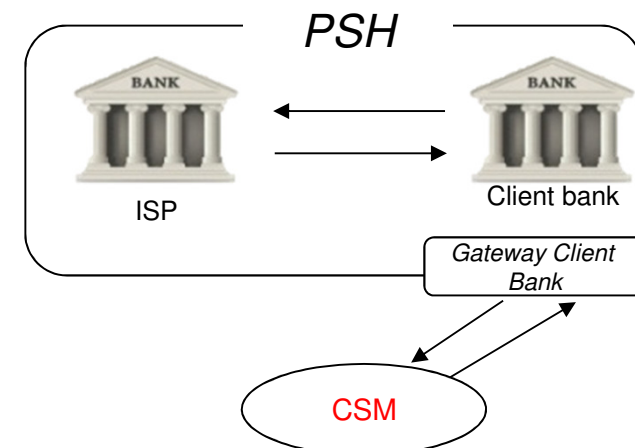
TRAMITAZIONE COMPLETA DA PARTE DI ISP AL REGOLAMENTO VERSO I CSM

ISP effettuerebbe per conto della banca cliente sia le attività di accesso che di regolamento ai CSM interbancari



ACCESSO DIRETTO DELLA BANCA CLIENTE AI CSM

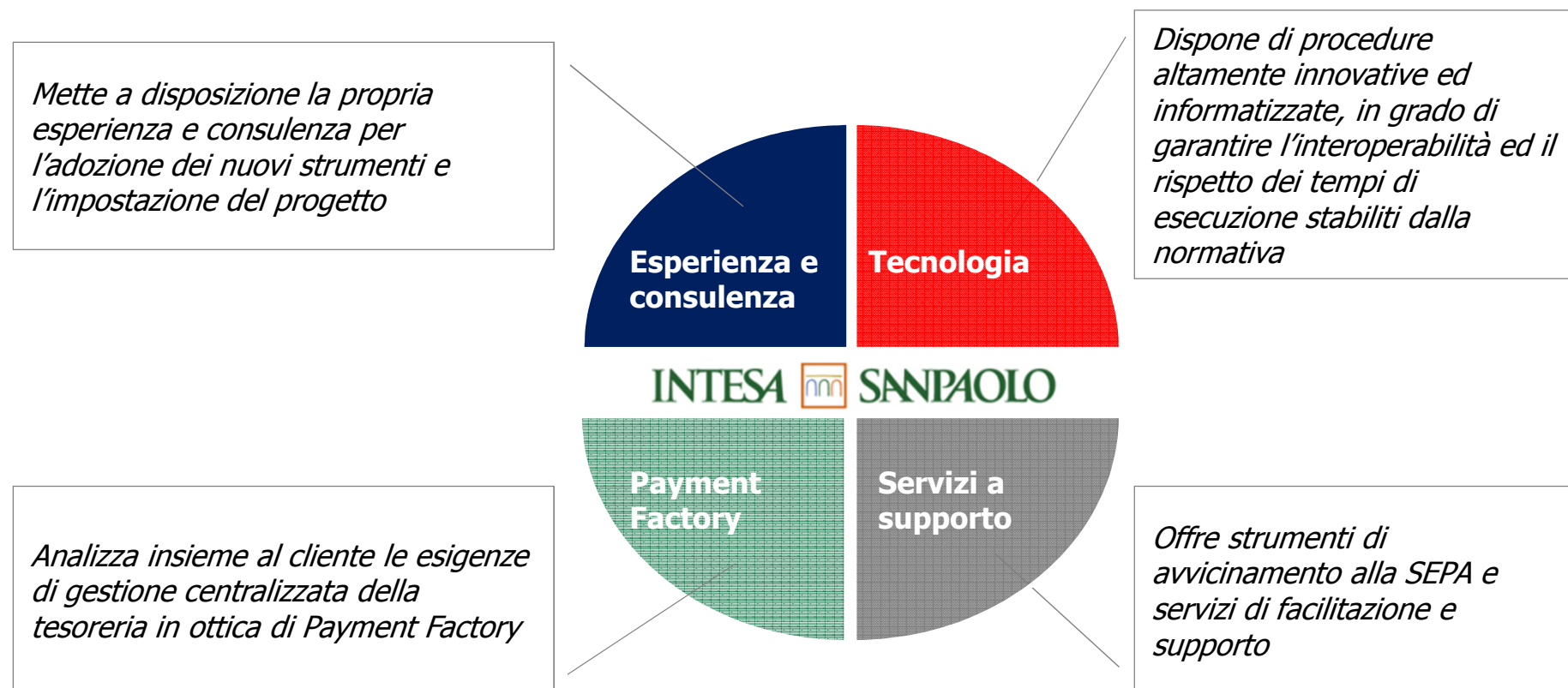
La Banca cliente avrebbe accesso diretto ai sistemi di clearing attraverso le proprie applicazioni interne provvedendo in autonomia anche ai regolamenti contabili verso i CSM



Il percorso verso la SEPA ha un grande rilievo strategico e sistemico

La migrazione degli strumenti di pagamento e incasso domestici ai prodotti **SEPA** è un'iniziativa regolamentare di ampia portata per la quale **Intesa Sanpaolo** svolge un ruolo attivo di partner bancario a supporto della clientela.

Intesa Sanpaolo ha assunto un forte impegno di sensibilizzazione nei confronti della propria clientela enfatizzando la necessità di porre attenzione e dare priorità ai preparativi di migrazione per poter rispettare la scadenza del regolamento in funzione del grado di complessità dei processi interni e delle proprie strutture operative.



Le attività progettuali vanno ben oltre gli adempimenti della migrazione

SEPA: ambiti di intervento ISP

Adempimenti obbligatori	Riposizionamento strategico dell'offerta ISP	Comunicazione e formazione
<p>OBIETTIVO</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Adempiere agli obiettivi di compliance delle normative comunitarie in ambito pagamenti (Reg. 260/2012; PSD) e completare la migrazione dei pagamenti e degli incassi dei clienti Intesa Sanpaolo allo standard SEPA entro 1 febbraio 2014. ▪ Presidiare l'esecuzione del piano di realizzazione complessivo ▪ Presidiare i tavoli istituzionali <p>PRINCIPALI DELIVERABLES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Adeguamento al Regolamento 260/2012 ▪ Stipendi MEF ▪ Migrazione Bonifici Italia vs SCT ▪ Migrazione RID vs SDD ▪ Sviluppo modello operativo e di business del dell'AOS SEDA 	<p>OBIETTIVO</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Definire il posizionamento strategico, la value proposition e le politiche di pricing sulle tematiche SEPA ▪ Definire la matrice prodotti e le priorità di sviluppo ▪ Definire la strategia di migrazione nel rispetto di vincoli e scadenze ▪ Fornire i requisiti di business e i modelli di servizio a supporto ▪ Definire le area di sviluppo di ulteriori additional optional services ▪ Presidiare i tavoli istituzionali <p>PRINCIPALI DELIVERABLES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Definizione matrice prodotti e priorità ▪ Definizione value proposition ▪ Nuovi servizi a valore aggiunto (miglioramento Cut off time, dematerializzazione mandati, Facilitatore) 	<p>OBIETTIVO</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Definire un piano di formazione e comunicazione interna/esterna in linea con la value proposition definita e le milestone del progetto ▪ Definire il piano di comunicazione delle novità verso la rete (gestori, specialisti) ▪ Predisporre un piano di formazione per specialisti e gestori ▪ Predisporre un kit commerciale per gli incontri con la clientela ▪ Organizzare iniziative di comunicazione esterne (siti pubblici, applicazioni Remote Banking) <p>PRINCIPALI DELIVERABLES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kit commerciale ▪ Piano di formazione ▪ Piano di comunicazione interna ▪ Piano di comunicazione esterna

SEPA - principali impatti e i punti di attenzione

Impatti

Punti di attenzione

Sistema

- Creazione di un mercato integrato per i pagamenti elettronici in euro nazionali e transfrontalieri.
- Maggiore efficienza per l'intero sistema, perché il livello e la scelta dei servizi aumenteranno ed i prezzi diverranno più competitivi.

- Le attività di adeguamento sono ancora nel vivo degli sviluppi.
- La numerosità degli attori coinvolti e la diffusione capillare dei prodotti impattati aumenta la complessità dell'intero processo di migrazione.
- La continuità operativa delle deleghe degli addebiti diretti rappresenta una sfida importante in tutti i paesi
- La stratificazione nei sistemi di personalizzazioni e servizi a valore aggiunto sviluppati nel corso degli anni aumenta la complessità dei progetti di adeguamento di processi e procedure.

Banche

- Necessità di adeguare sistemi e processi operativi interessati in ottica di contenimento dei costi.
- Maggiore competitività del mercato dei pagamenti e conseguente necessità di rivedere le strategie commerciali.

Aziende

- Necessità di adeguare i propri sistemi e processi lungo tutta la *financial value chain*
- Opportunità di razionalizzare e creare efficienza agendo sulla struttura delle relazioni bancarie

- Il livello di coinvolgimento e di informazione delle aziende sulle tematiche SEPA risulta non ancora completo.
- L'impatto sulle aziende creditrici, con particolare enfasi sulla loro responsabilità nella gestione dei mandati per il prodotto di incasso, risulta significativo.

ISP supporta le aziende clienti accompagnandole nel percorso per soddisfare i requisiti normativi SEPA



in biz

Strumenti di avvicinamento alla SEPA per SCT e SDD

Guida all'XML



- Informazioni multilingua sui formati dispositivi e sugli esiti
- visualizzazione di fac-simile del flusso XML e di tutto il set degli esiti.

Convertitore



- conversione di un flusso in formato XML scaricabile.
- Risoluzione delle incongruenze step-by-step.

Diagnostico



- Verifica della correttezza del flusso in formato XML
- Risoluzione delle incongruenze step-by-step.
- Rilascio degli esiti in base ai controlli effettuati.

Il mercato e le imprese
UNA VISIONE GLOBALE



INTESA  SANPAOLO