

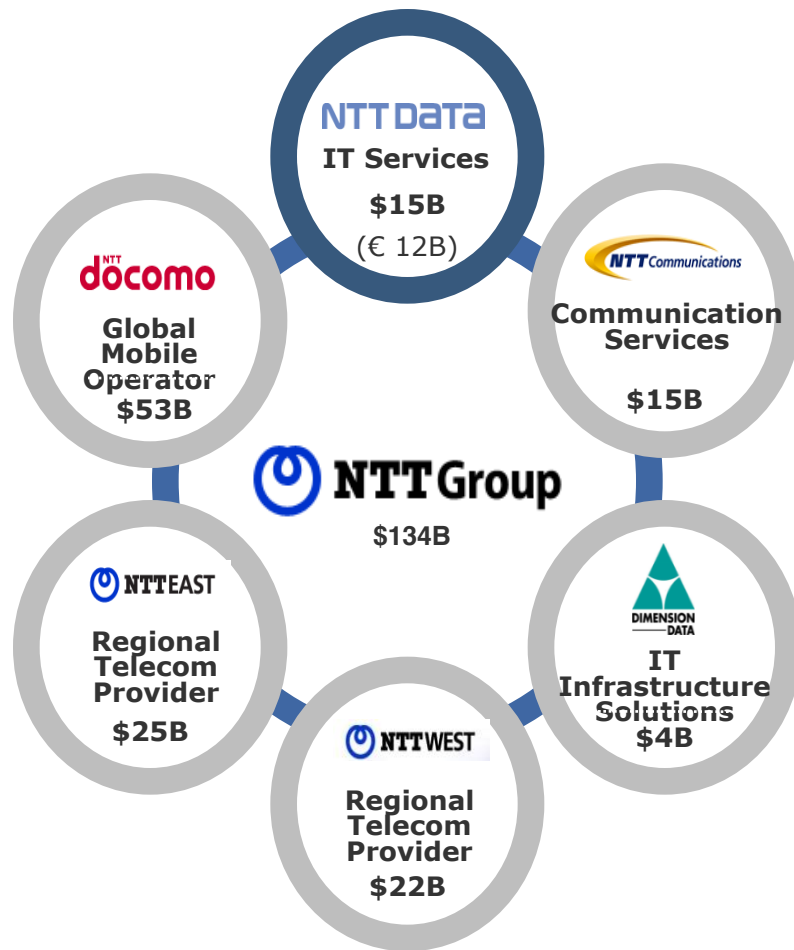


SEPA End Date and Transaction Banking

Napoli, 11 Giugno 2013

Domenico Arena – Senior Manager

NTT DATA



NTT Group

- La più grande società di telecomunicazioni in Asia, la seconda nel mondo (in termini di fatturato)
- Classificata al 31. posto nel Global Fortune 500 (\$ 134B di fatturato, 220,000 dipendenti in 60 paesi)
- Gamma completa di servizi ICT (Data Center, voice / data, system integration, outsourcing)

NTT Data

- NTT global business unit specializzata in consulenza, servizi e prodotti IT e System Integration
- Classificata all' 8 posto nella classifica dei Global IT Services provider (\$ 15B di fatturato, 57,500 dipendenti, presente in 35 paesi)
- Presenza globale al di fuori del Giappone organizzata in 4 Regions (EMEA, Americas, APAC, China)
- 400% di crescita sui servizi IT erogati al di fuori del Giappone nel periodo 2009-2013, grazie a numerosi acquisizioni in America (Keane U.S., The Revere Group, MISI, Vertex) e nell'area EMEA (Value Team, Cirquent, Intelligroup Europe, Keane Europe)

(*) Gartner "Market Share Analysis: IT Services, Worldwide, 2005-2010"

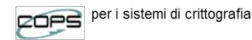
Allo SPIN 2010 parlando di SEPA e PSD dicevamo:

		Rischi	Possibili azioni da intraprendere
Effetti della SEPA - PSD	<i>Standardizzazione internazionale dell'offerta di servizi di incasso e pagamento</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Riduzione dei ricavi • Incremento della concorrenza • Assenza di una <i>value proposition</i> differenziante 	<ul style="list-style-type: none"> • Definizione di AOS di sistema e di canale • Ridefinizione del proprio modello di offerta
	<i>Adeguamento dei sistemi infrastrutturali</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Investimenti focalizzati principalmente sull'adeguamento normativo • Scarsa valutazione degli impatti sui livelli di servizio 	<ul style="list-style-type: none"> • Minimizzare l'impatto sugli investimenti IT già sostenuti e riduzione del TCO • Flessibilità delle soluzioni in ottica client ed STP

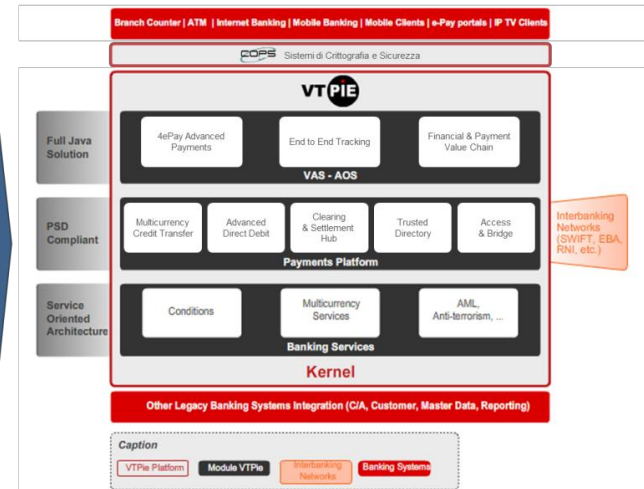
Da SPIN 2007 a SPIN 2013 la nostra piattaforma per i pagamenti SEPA è in:

SPIN 2010 VTPie - l'integrazione delle soluzioni ANè e COPS

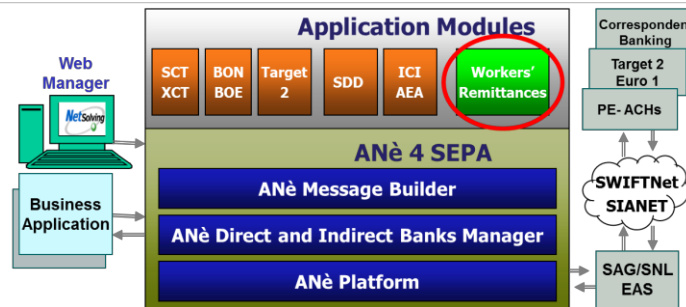
Milano, 28 gennaio 2010 - Value Team Finance ha ampliato il portafoglio delle soluzioni software per il settore bancario e finanziario attraverso l'acquisizione da Net Solving degli asset relativi alle piattaforme software:



I nuovi asset consentono di integrare e ampliare l'offerta dei prodotti VTPie

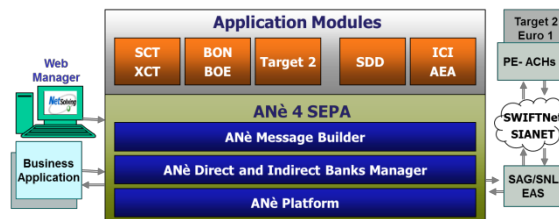


SPIN 2008: ANè 4 Workers' Remittances

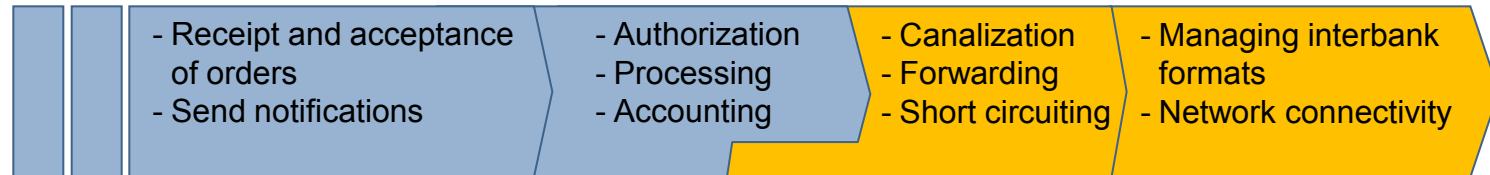


SPIN 2007

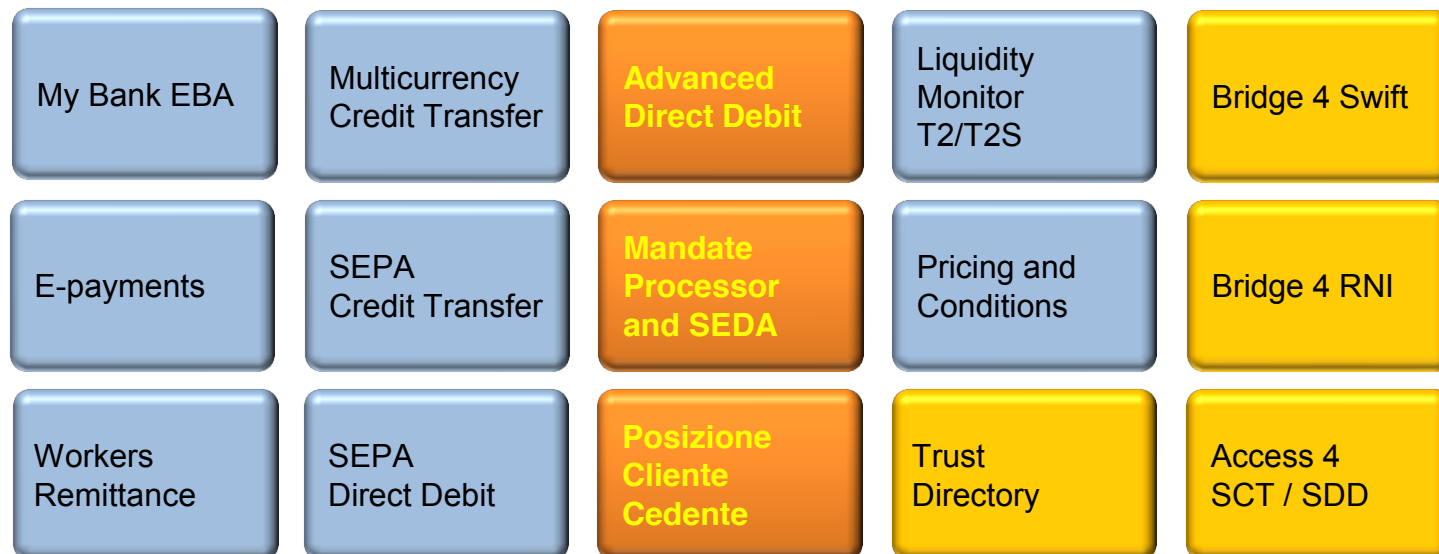
ANè4SEPA: una nuova architettura per i sistemi di pagamento



Phases



VTPie Payment Modules



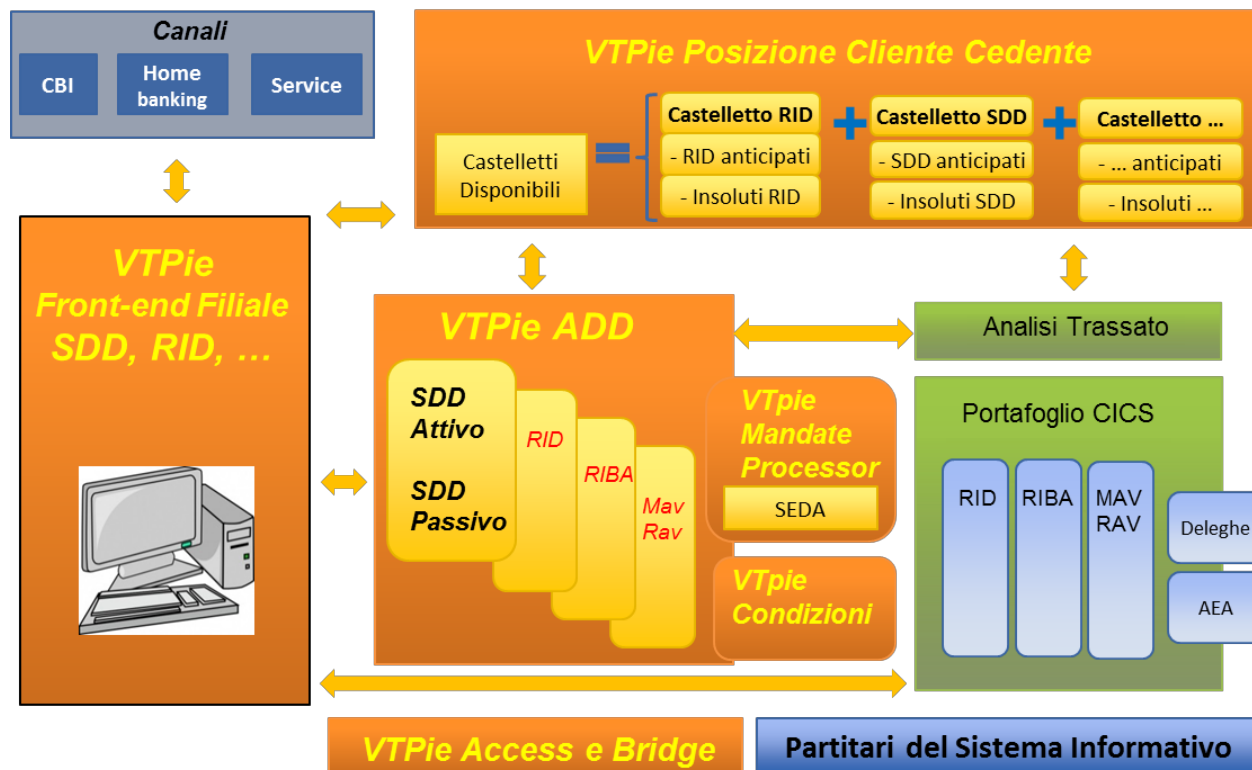
Tracking End To End

100% JAVA- SOA Kernel Payments Engine

La proposizione VTPie per il mondo incassi evolve dal modulo VTPie SDD, con le già note funzionalità di base necessarie alla gestione dell'SDD attivo e passivo, ad una architettura modulare che si propone di gestire in modo innovativo gli incassi a partire dalle forme tecniche dell'SDD e del RID

I prodotti della nuova architettura VTPie ADD sono:

- VTPie front-end SDD e RID
- VTPie Posizione Cliente SDD e RID
- VTPie ADD
- VTPie Mandate Processor



Il Modulo VTPie Mandate Processor SEDA è la soluzione integrata nella piattaforma, per la gestione dell'allineamento elettronico dei mandati relativi ai SEPA Direct Debit (SDD) secondo le regole create nell'ambito dell'AOS SEDA. Permette la gestione completa della messaggistica e delle funzionalità previste dal nuovo AOS, sia per la Banca che per il Beneficiario e che riguardano, lo scambio in formato elettronico, dei dati del Mandato Sepa. Il modulo affianca e integra la gestione standard del Mandato e prevede funzioni specifiche e avanzate relative al servizio di Tariffazione e Gestione Conteggi lato Banca di Allineamento o del Pagatore.

Una definizione di Transaction Banking *:

Muovendo dalla riconosciuta centralità delle banche, la teoria sottolinea la loro possibilità di scelta, nell'intero perimetro dell'intermediazione finanziaria, di combinazioni di attività che vengono distinti in due categorie:

“relationship banking”
“transaction banking”

*Il **relationship banking** definisce quelle attività in cui l'intermediario investe nella raccolta di informazione privata, di cui si appropria nei confronti della clientela, puntando alla profittabilità derivante da rapporti multipli con il medesimo cliente nel tempo o attraverso diversi servizi*

*Il **transaction banking** si caratterizza invece per il suo riferimento alla profittabilità delle singole operazioni, o di identiche operazioni con più clienti, senza investimento in informazione privata.*

* Ente per gli Studi Monetari e Finanziari Luigi Einaudi - “Verso un sistema bancario e finanziario europeo?” Giangiacomo Nardozzi e Alberto Balestreri – Quaderno di Ricerca n.53

Il settore dei pagamenti è sempre stato ritenuto un classico esempio di Transaction Banking:

Ma oggi le Banche effettuano rilevanti investimenti in informazione privata nella gestione del Transaction Banking dei Pagamenti!

Sono investimenti:

Diretti allo stesso business del Transaction Banking Pagamenti

Indiretti: investimenti nella raccolta delle informazioni di pagamento a beneficio attività che sono diverse da quelle di Pagamento

Esempio di Investimento Diretto in raccolta di informazione privata nell'ambito pagamenti:

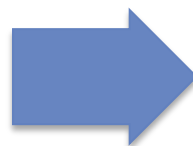
Raccolta di informazioni sul pagamento per supporto all'investigation, analisi dei costi e «what if» sul billing.

Esempio di Investimento Indiretto in raccolta di informazione privata nell'ambito pagamenti:

Raccolta di informazioni sull'esito degli incassi per l'analisi del rischio del transato



**Accesso da
diversi
dispositivi**

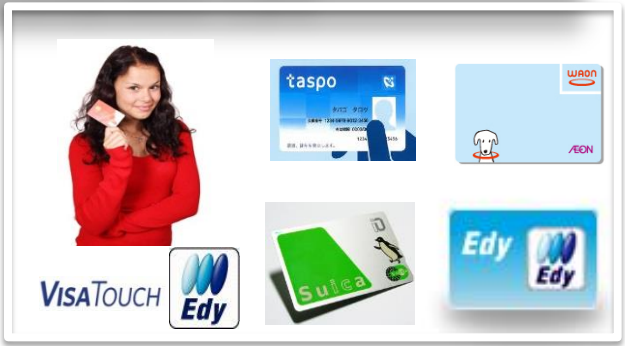


**Interazione
con oggetti
fisici**



<p>CARTA FEDELTA' VIRTUALE</p>	<p>Identificazione del cliente con una carta virtuale Gestione di Punti e Premi</p>	<p>Action-based rewarding Cataloghi elettronici di Premi e Prodotti</p>
<p>MOBILE COUPONING</p>	<p>Location-Based promotions and advertising Promozioni personalizzate Campagne di co-marketing</p>	<p>IN/NEAR STORE SERVICE and COMMUNICATION</p> <p>Identificazione utente, Autenticazione, connessione Wi-Fi e aggancio al back-end del merchant Ordine da smart poster / prenotazione pasti / fast track (smart poster su tavoli, cartelli in / out store) Shopping assistant: self scanning e/o info su prodotti a scaffale Localizzazione store in grandi centri (stazioni, aeroporti) Comunicazioni promozionali e offerte geolocalizzate in cross selling (integrazione con CRM analitico)</p>
<p>MOBILE PAYMENT</p>	<p>Pagamento remoto e di prossimità Pagamento tramite carte circuiti internazionali e private Pagamento tramite SDD/SCT, E-Wallet</p>	
<p>MOBILE COMMERCE</p>	<p>Localizzazione dei siti commerciali e orari Prenotazioni e Ordini da remoto Pagamenti da remoto</p>	
<p>SOCIAL NETWORK</p>	<p>Integrazione con Piattaforme Social Social gaming</p>	<p>TRAVEL SERVICE</p> <p>Integrazione con servizi legati ai viaggi: agende, nota spese, ... Integrazione OEM Automotive (Future Lab)</p>

Contactless Card



Mobile Wallet



Mobile Wallet



- Il mercato giapponese: caratterizzato da un'elevata diffusione di dispositivi telefonici mobili e da una alta propensione all'innovazione
- Pensati per soddisfare specifiche richieste (es. Japan Rail) hanno progressivamente esteso le loro funzionalità di circuito privativo verso l'interoperabilità fino a caratterizzarsi come strumenti multiprodotto (es. le funzionalità di ID (CC C-less) e DCMX (CC mobile) di Osaifu-Keitai) adottati, in modalità *white-label*, anche da altri operatori telefonici e finanziari

BUSINESS PARTNER OF NTT DATA

NTT DATA si è certificata
 MyBank service provider
 e annunciamo un nuovo
 cliente

GRUPPO BNP PARIBAS



NTT DATA

Global IT Innovator