



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"> <li>Cash Management</li> <li>Trade Services</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Incassi domestici/internazionali</li> <li>Pagamenti domestici/internazionali</li> <li>Gestione liquidità (es. cash pooling)</li> <li>Wholesale payments agency services (per Financial Institutions)</li> <li>Prodotti accessori (es. fatturazione elettronica, supply chain finance)</li> <li>Servizi telematici (es. canali)</li> <li>Lettere di credito</li> <li>Rimesse documentarie</li> <li>Garanzie import/export</li> </ul>
	Altri prodotti transazionali	<ul style="list-style-type: none"> <li>Factoring</li> <li>Altro</li> </ul>
Impieghi collegati ad attività transazionale	<ul style="list-style-type: none"> <li>Overdraft</li> <li>Finanziamenti import/export</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Scoperto di conto</li> <li>Utilizzo in c/c salvo buon fine</li> <li>Finanziamenti "plain vanilla"</li> <li>Structured Trade Finance</li> </ul>

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

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

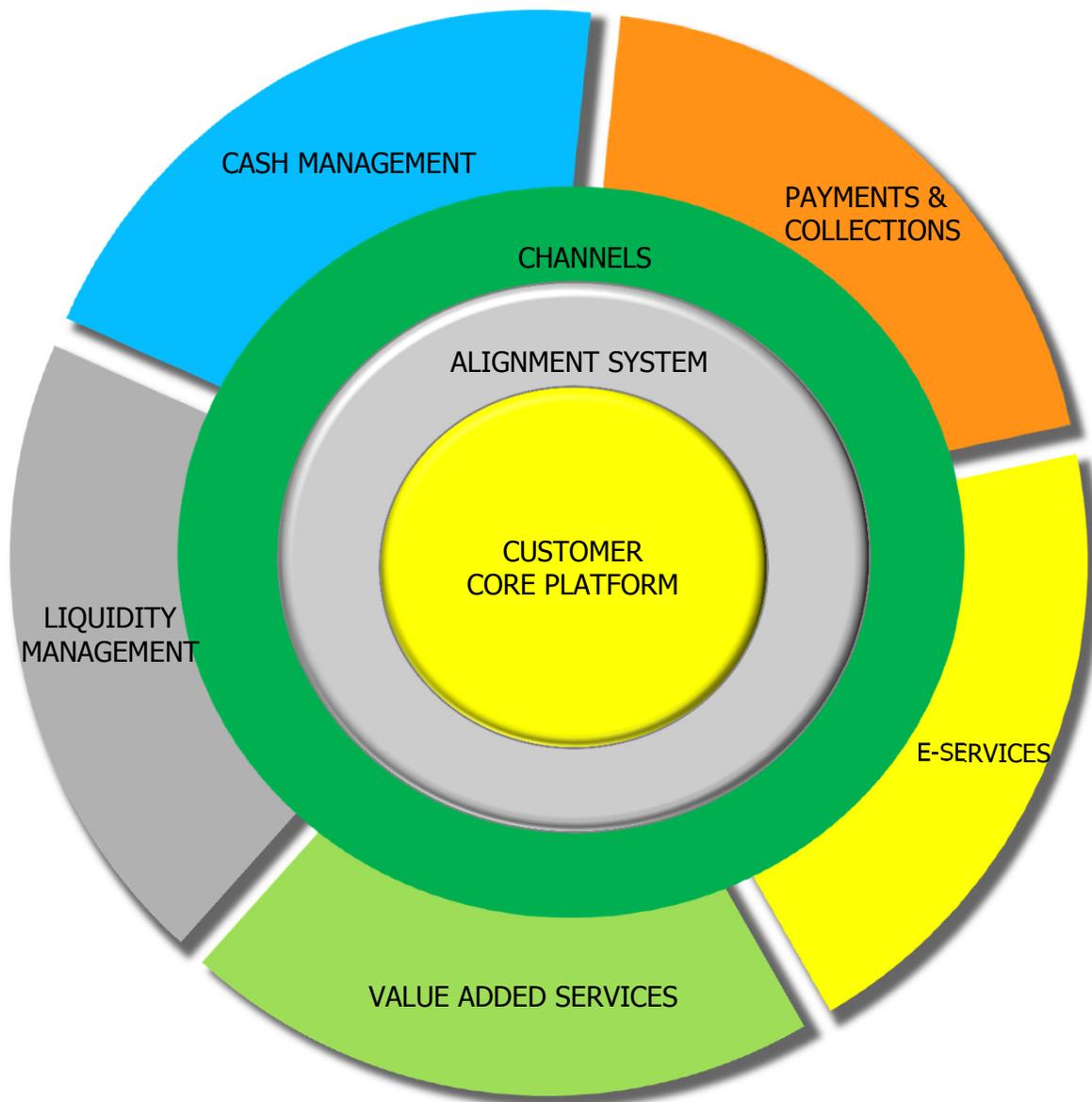
Leve	Descrizione
<b>Modello di servizio</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Creazione di un'unica "fabbrica prodotto" con responsabilità "end to end" sul business TB a servizio di tutta la clientela all'interno della Divisione CIB</li> <li>■ Interfaccia unica con IT&amp;Ops a presidio della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

**Obiettivi**

Rafforzare la leadership in Italia ed incrementare la competitività all'estero del Gruppo ISP

Massimizzare le sinergie con altre strutture del Gruppo

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



## SEPA

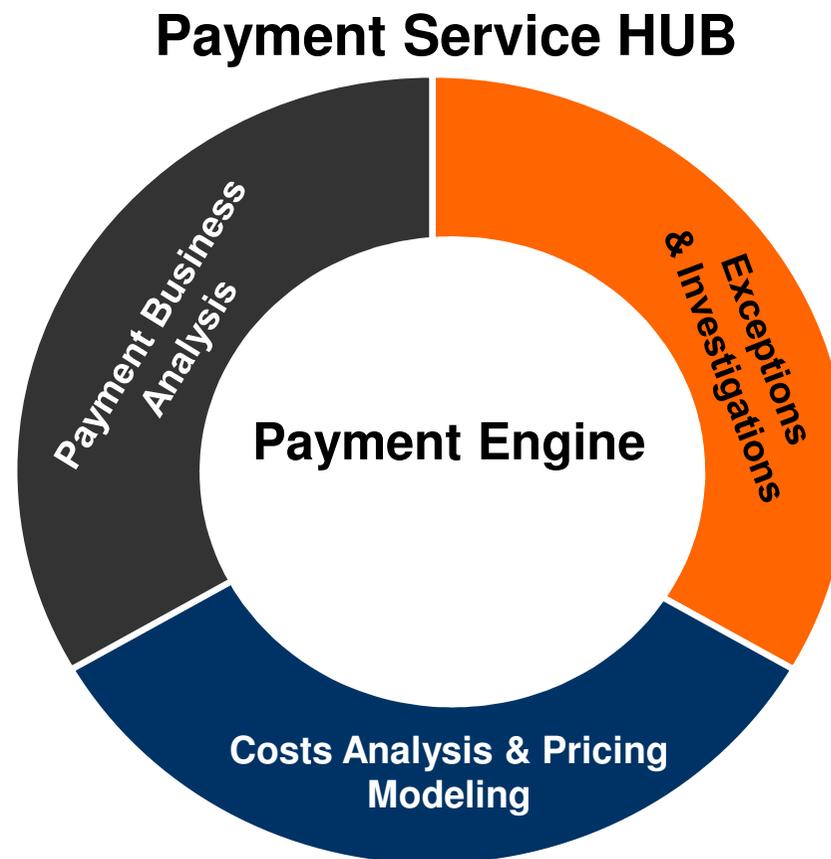
27(+5) cross border countries covered directly

## 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

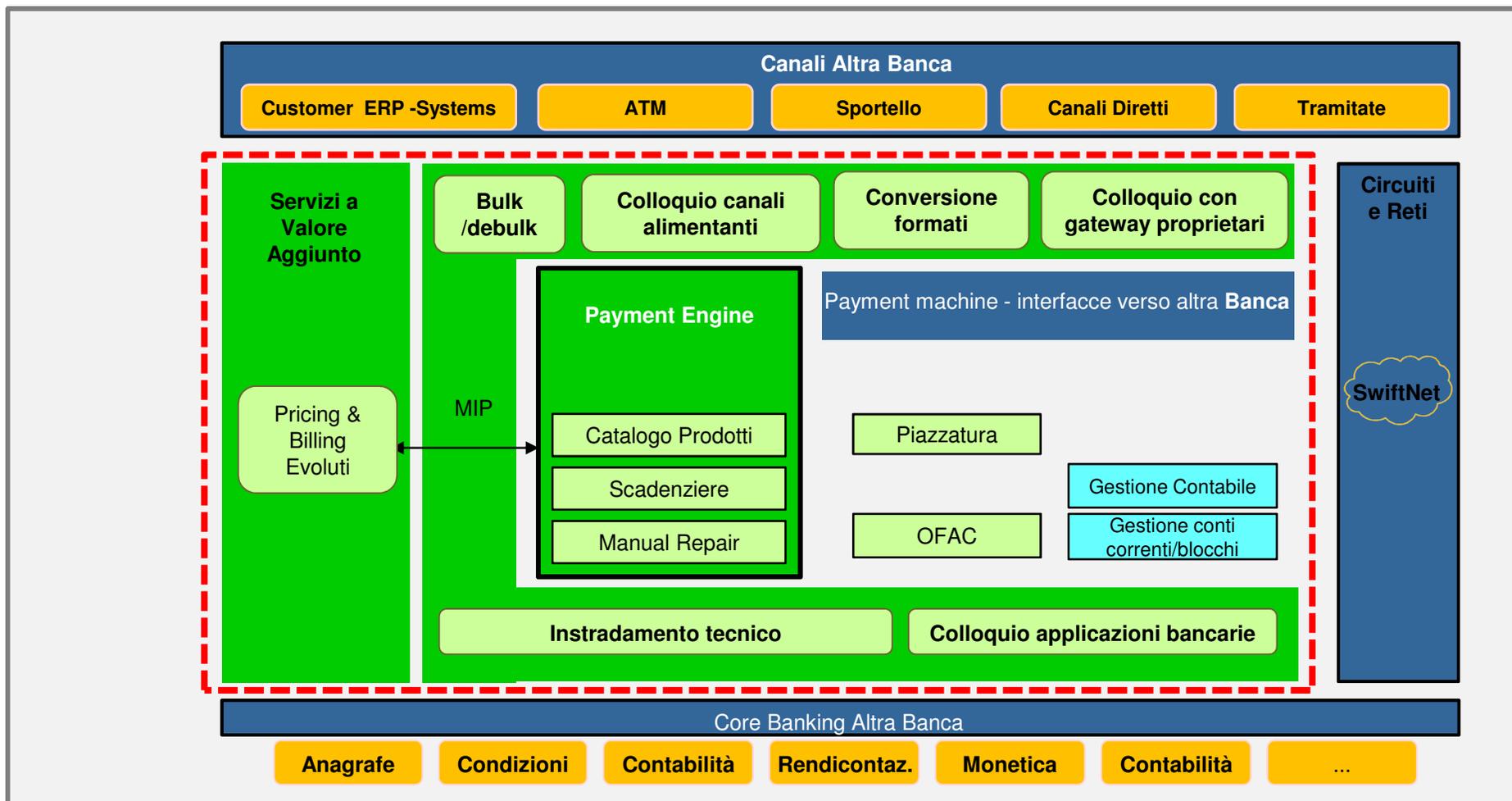
- Sportello
- Direct Channels: Internet Banking; Phone Banking; Customer Banking; ATM, Mobile Banking
- Corporate Channels: INBIZ; Host to Host, CBI "banca passiva", SWIFT-IBOS
- Financial Institutions channels: SWIFT FIN, SWIFT XML, Proprietary formats
- Public Administration: Tesoreria Enti; INPS

## 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

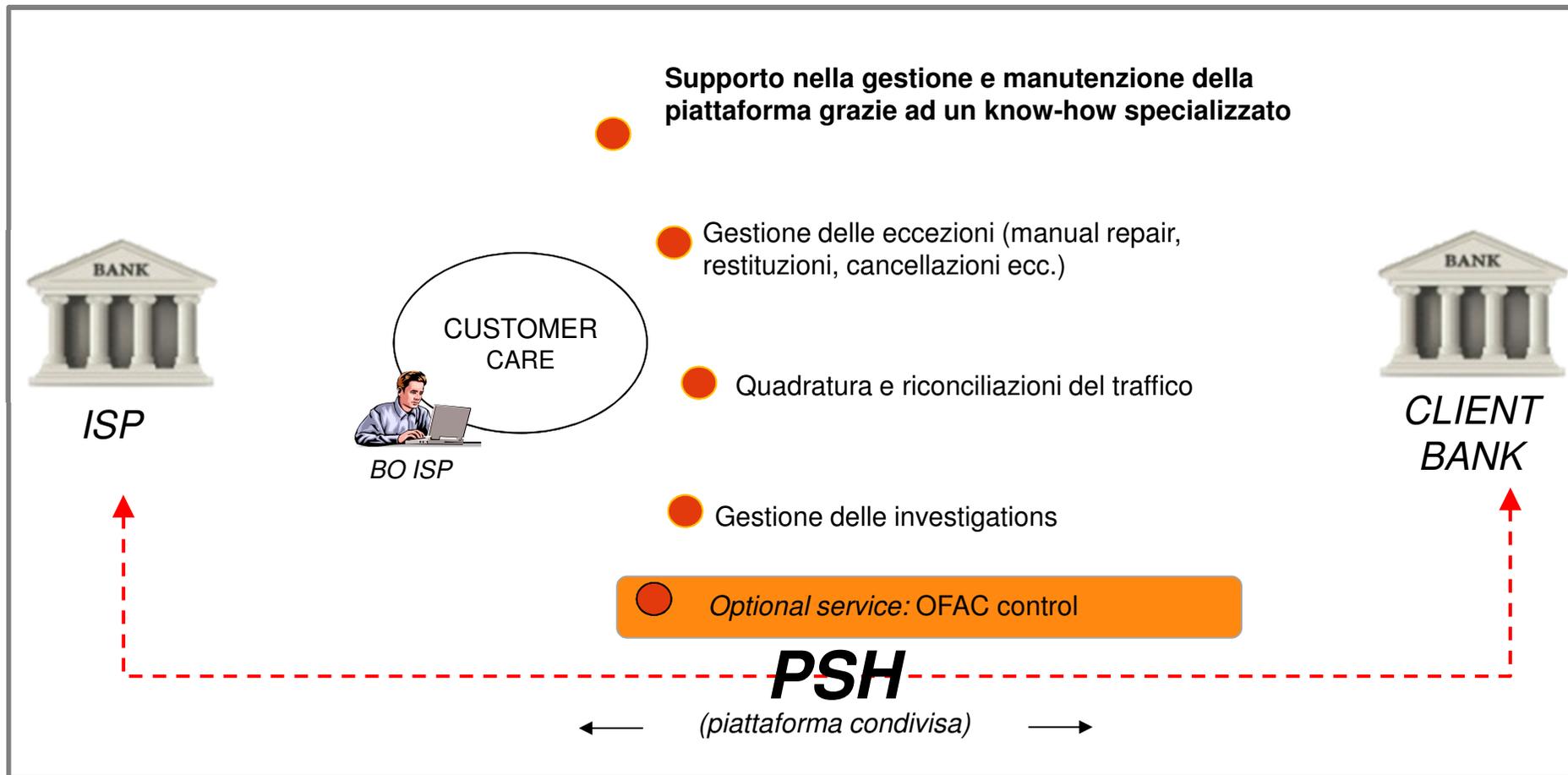


Applicazioni Altra banca

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

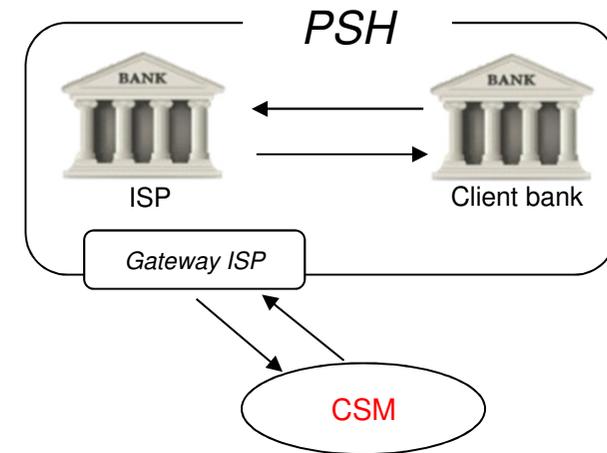


# PSH – modalità di accesso ai sistemi di Clearing

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

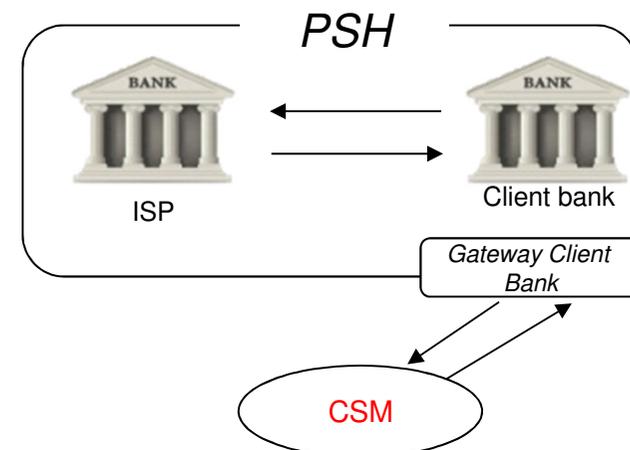
## TRAMITAZIONE COMPLETA DA PARTE DI ISP AL REGOLAMENTO VERSO I CSM

*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

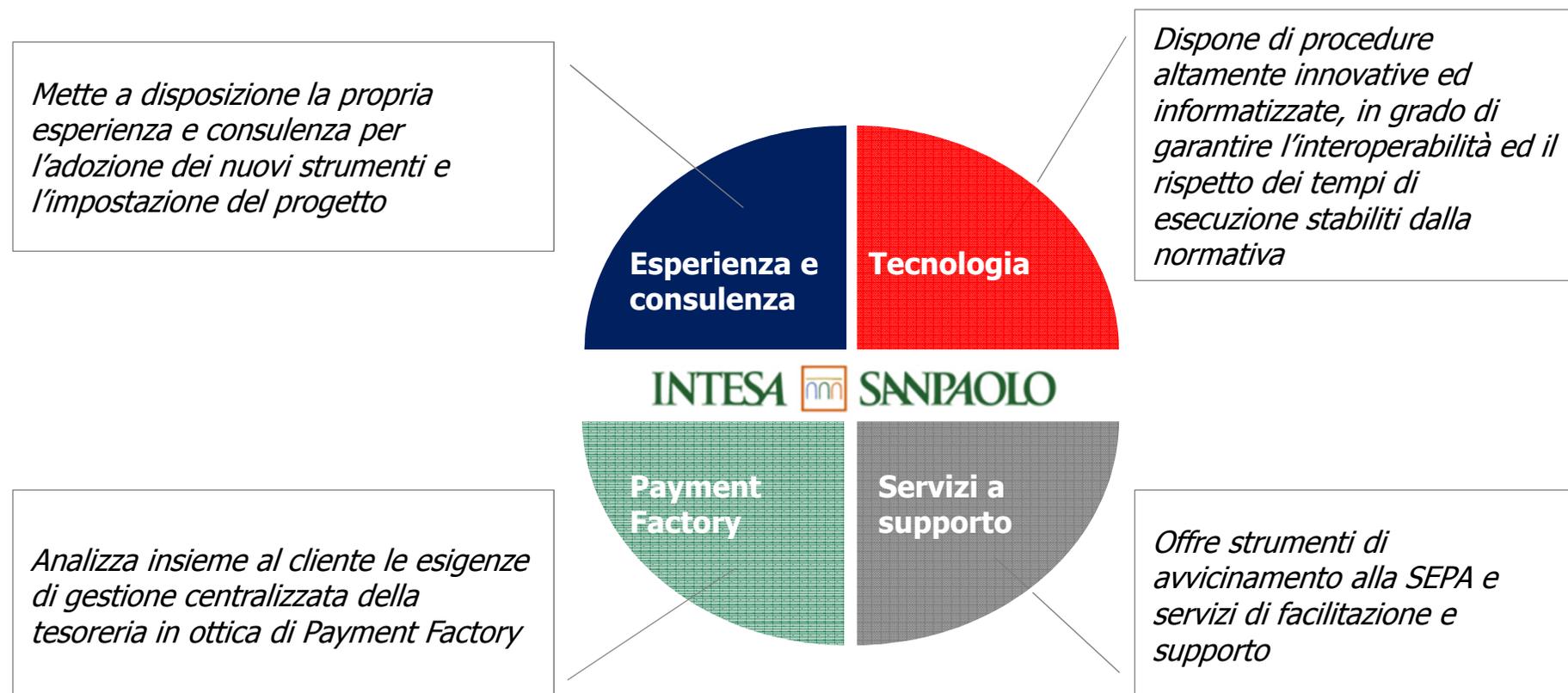
*La Banca cliente avrebbe accesso diretto ai sistemi di clearing attraverso le proprie applicazioni interne provvedendo in autonomia anche ai regolamenti contabili verso i CSM*



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

# 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