

Assegni: costi complessivi del servizio e possibili interventi di efficientamento

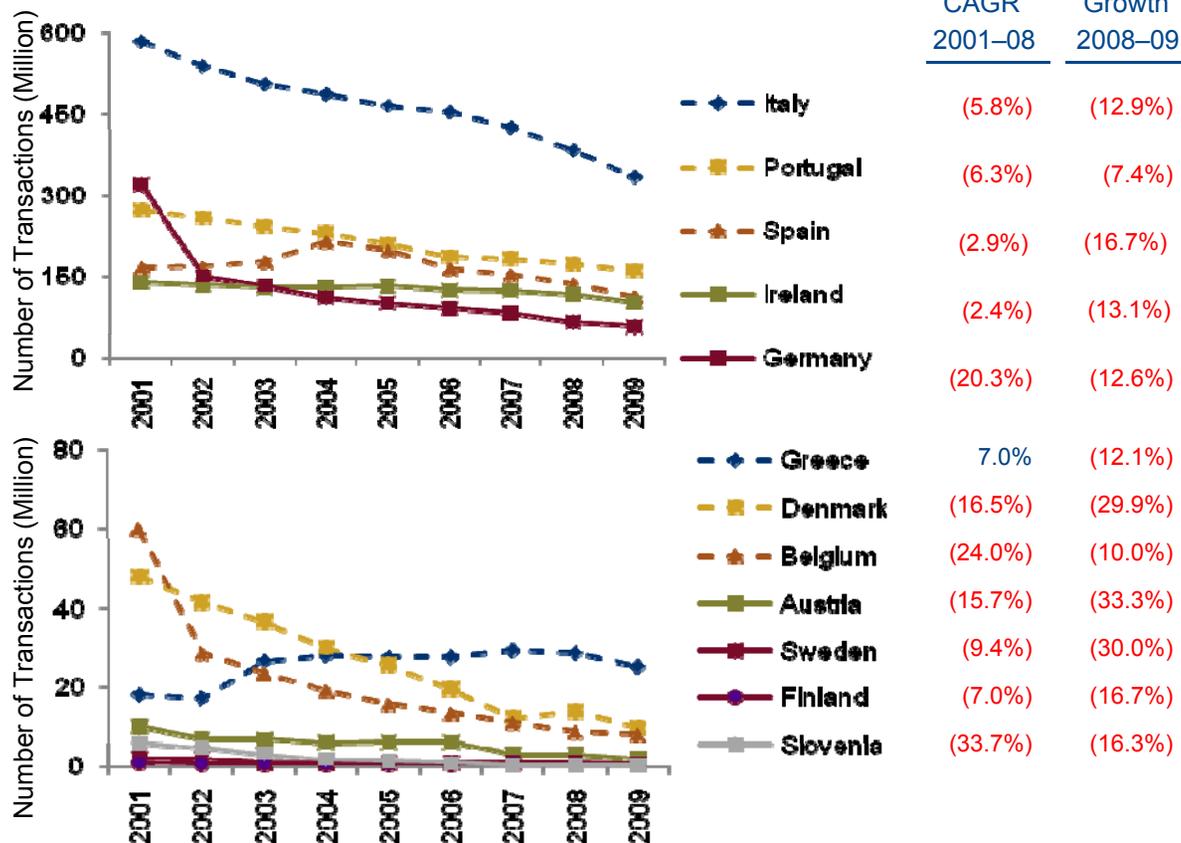
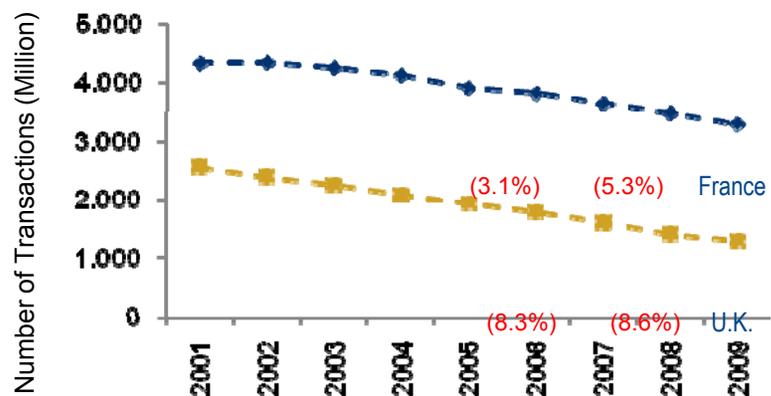
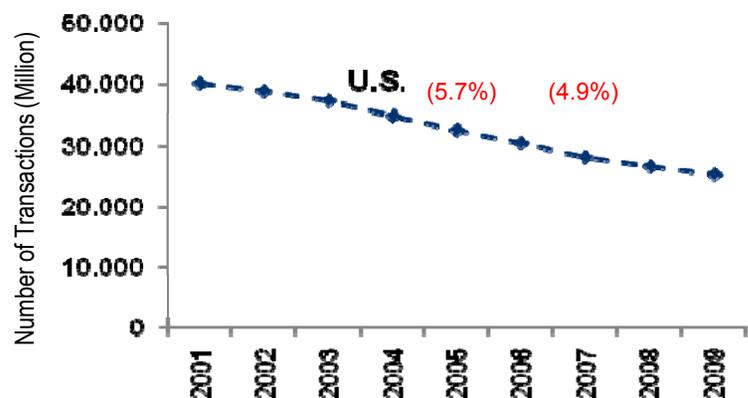
SPIN

Napoli, 11 Giugno 2013



Andamento del Mercato Globale degli Assegni

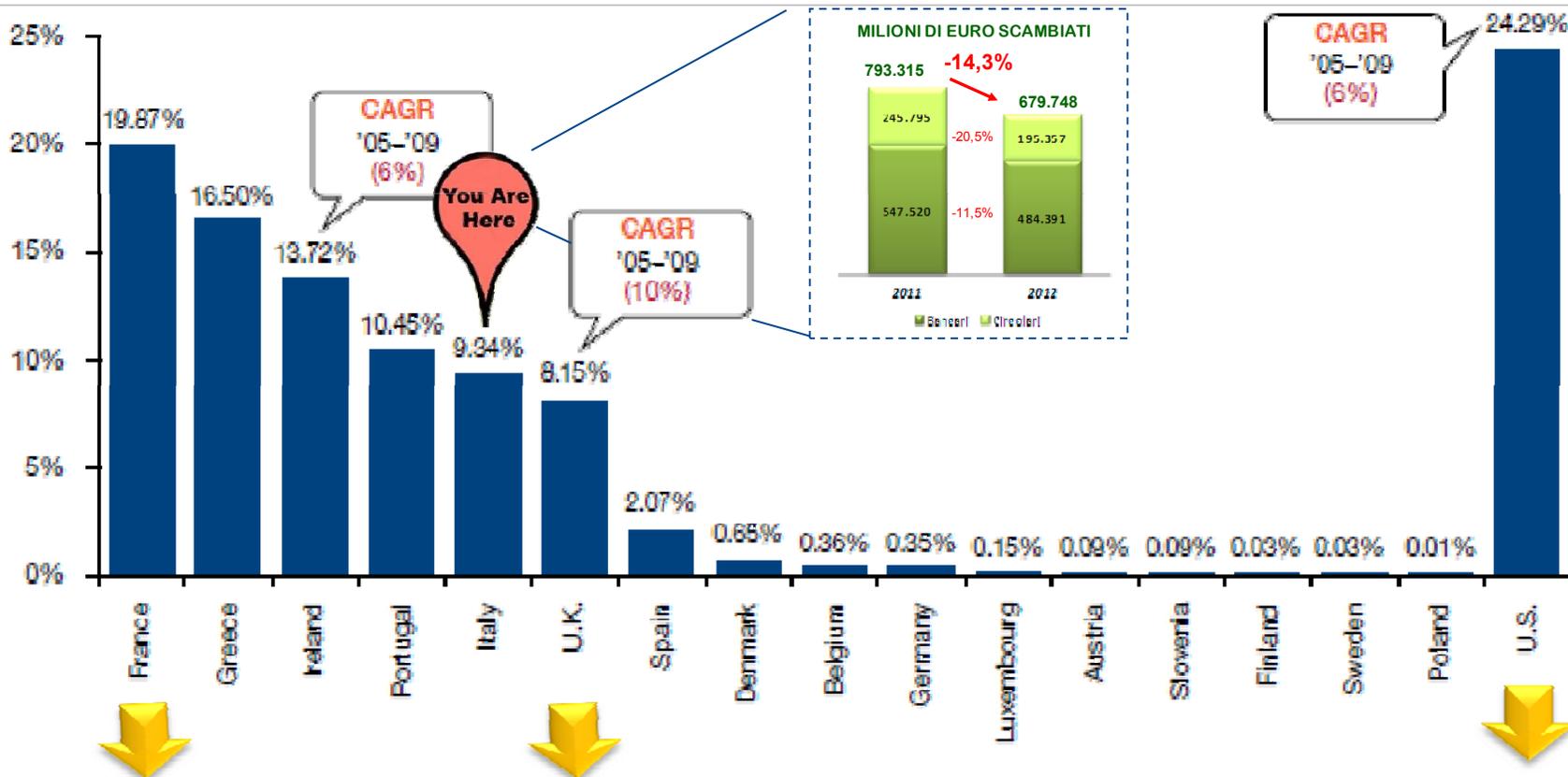
- Utilizzo degli Assegni in Europa e in U.S.A. (Milioni di pezzi), 2001–2009 -



	CAGR 2001–08	Growth 2008–09
Italy	(5.8%)	(12.9%)
Portugal	(6.3%)	(7.4%)
Spain	(2.9%)	(16.7%)
Ireland	(2.4%)	(13.1%)
Germany	(20.3%)	(12.6%)
Greece	7.0%	(12.1%)
Denmark	(16.5%)	(29.9%)
Belgium	(24.0%)	(10.0%)
Austria	(15.7%)	(33.3%)
Sweden	(9.4%)	(30.0%)
Finland	(7.0%)	(16.7%)
Slovenia	(33.7%)	(16.3%)

In molti paesi l'uso degli assegni si è **ridotto notevolmente** nel tempo. La quota degli Assegni rispetto al Totale dei pagamenti “non cash” è passata, **tra il 2005 ed il 2009, dal 22% al 16%**. Però, anche se in molti paesi l'uso degli assegni è considerato obsoleto dagli stessi clienti, una quota di clienti continua a ritenerlo uno strumento efficace e pratico, e pertanto sono state attivate specifiche iniziative di sistema per efficientare il processing , in quanto minori sono i volumi e maggiori sono i costi medi di lavorazione

Gli assegni come percentuale della totalità delle transazioni "Non-Cash" (Europa e USA, 2009)



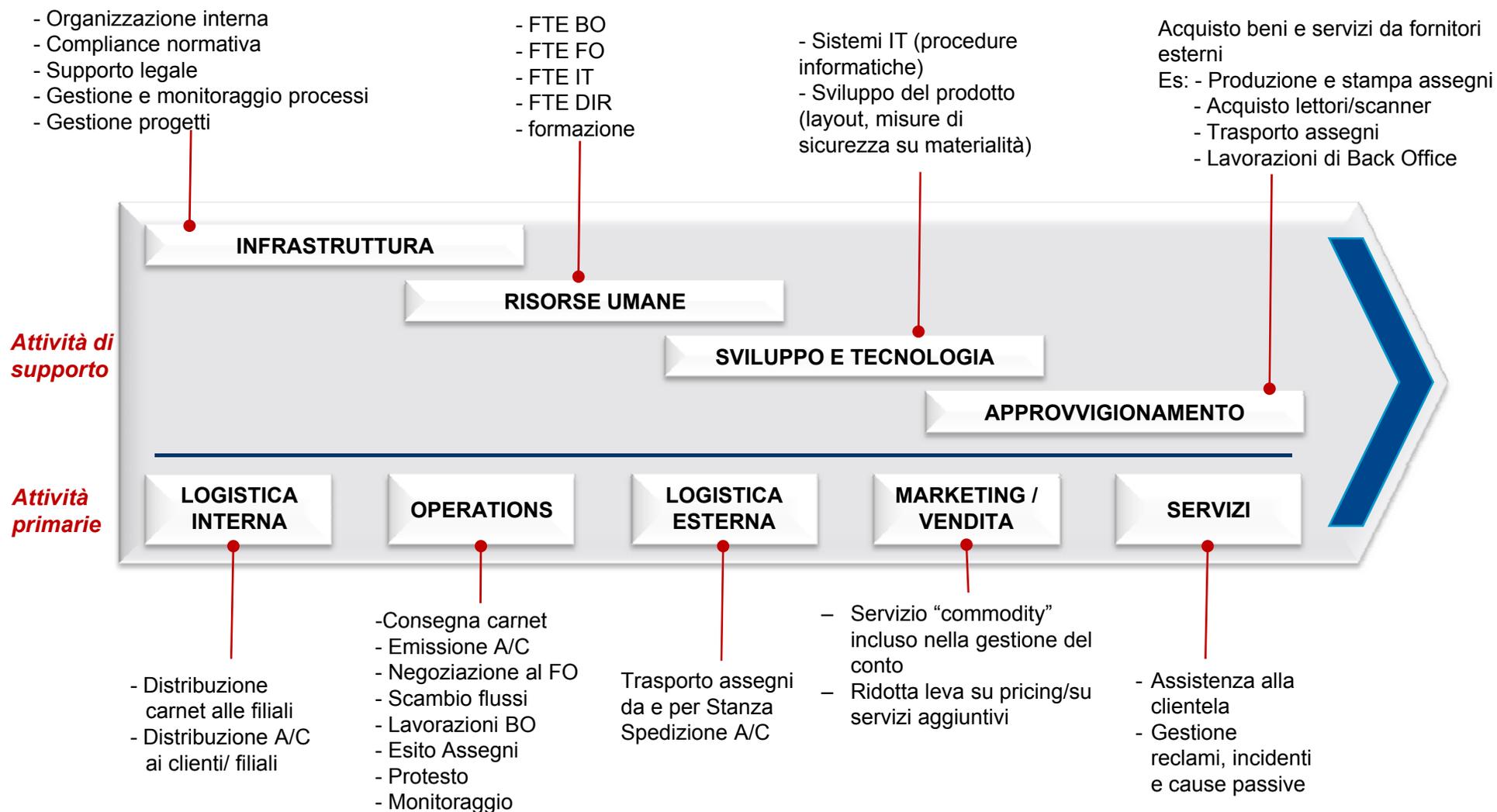
▪ In Francia un recente gruppo di lavoro costituito dal Ministero delle Finanze raccomanda la riduzione del 50% del numero di assegni processati entro la fine del 2017.

▪ In UK dopo aver annunciato di voler dismettere gli assegni entro il 2018, è stato annullato il provvedimento

▪ Negli USA è in fase di costante crescita l'utilizzo di un nuovo schema di **clearing and settlement elettronico** degli assegni (Check 21 Act). La crescita media dell'utilizzo del nuovo framework è di circa 9% all'anno nel periodo 2008-2012.

Fonte: Capgemini World Payments Report 2011 – 2012

Principali elementi della catena del valore dell'assegno



Costo dell'assegno

Case Study su Primaria Banca Italiana

Il servizio di emissione e incasso assegni è spesso offerto **gratuitamente** dalle banche. I costi, viceversa, non sono trascurabili

Processare un assegno genera spesso una **DISTRUZIONE DI VALORE** per la Banca

- ➔ A **quanto** ammonta il costo complessivo di processing?
- ➔ Quali sono le principali **componenti del costo di processing degli assegni**?
- ➔ Come intervenire per **ridurre i costi**?



Volumi assegni gestiti:
55% mln negoziati
45% mln tratti / emessi

Risorse impegnate:

FTE

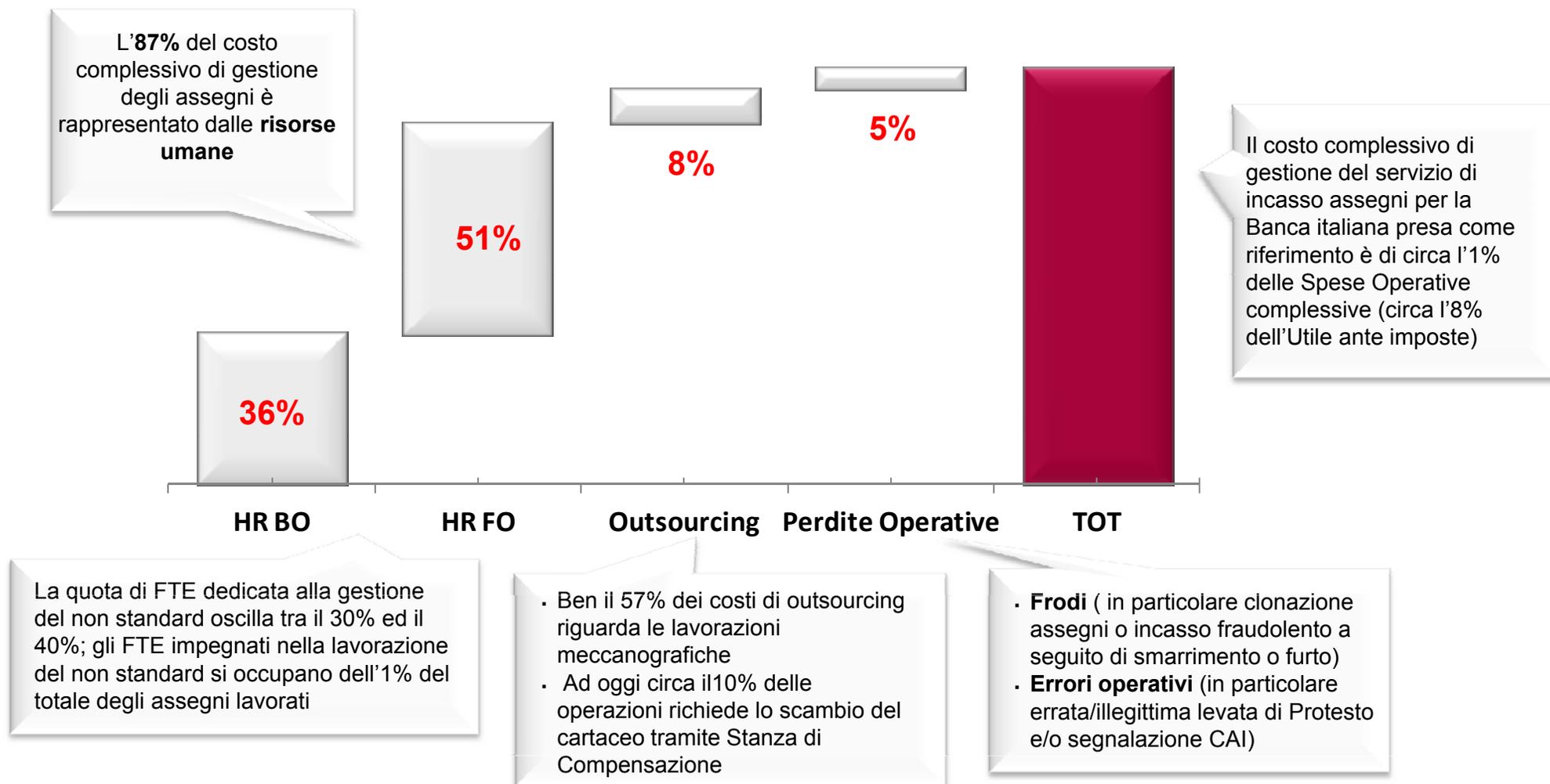
42% FTE di BO
(gestione negoziati e tratti,
GDO, emissione A/C massivi)

58% FTE di FO
(operazioni allo sportello e
cassa continua)

Case Study – Lavorazione assegni in una primaria banca italiana

Il costo complessivo di gestione del servizio

Ripartizione Costi Complessivi Assegni (*)



(*) Costi gestione Lettorini inseriti nella voce Outsourcing. Altri costi IT trascurabili.

Fonte: Data analysis Capgemini

Case Study – Lavorazione assegni in una primaria banca italiana

Il costo medio di un assegno



Gestione dematerializzata degli assegni: un'opportunità di riduzione dei costi

Esemplificativo

Automatizzazione dei controlli / Automatizzazione delle attività

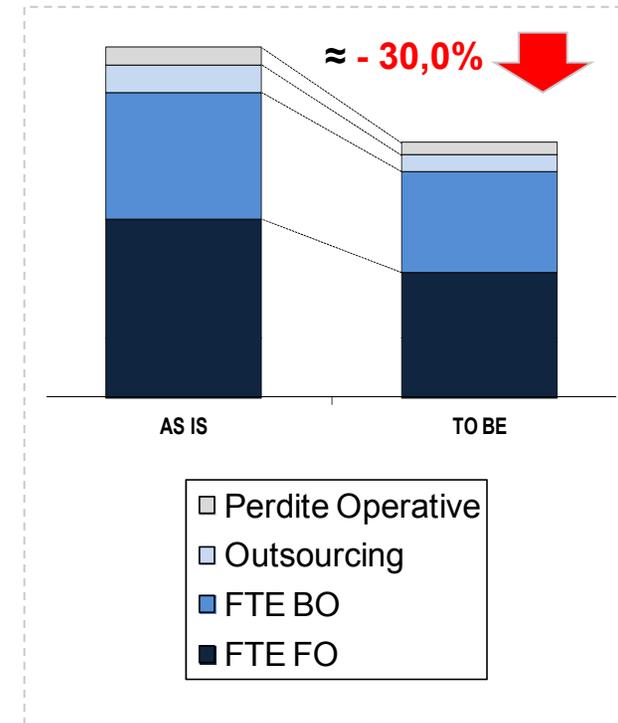
- ✓ Controllo automatico dati formali (es. piazza, data, importo in cifre - importo in lettere , ecc.)
- ✓ Controllo su firma autografa
- ✓ Verifiche assegno trasferibile/non trasferibile, girata, ecc.
- ✓ Gestione automatizzata segnalazioni assegni (CAI, MEF, Protesti, ecc.)

Desk Remoti/ Client Working Processes

- ✓ Controlli su eccezioni (es. dati non leggibili/interpretabili da OCR)
- ✓ Riduzione tempi di data entry/data verification da parte del Front Office

Misure Anti-Frode

- ✓ Gestione attiva su frodi (clonazione, incasso assegni rubati/smarriti)
- ✓ Nuovi standard/layout



La riduzione del **costo complessivo** è possibile attuarla in buona parte con la “**digitalizzazione interna**”. La digitalizzazione di sistema consentirà successivamente un ulteriore abbattimento dei costi di processing

Grazie per l'attenzione.

Marco Nigro – Principal
marco.nigro@capgemini.com
***Twitter:* marco_nigro**
***Linkedin:* Marco Nigro**

