



CONSORZIO CBI  
customer to business interaction

# Lo sviluppo dei servizi CBI in chiave SEPA e le evoluzioni a supporto delle tesorerie aziendali

**Simona David**

*Manager – Business e Operations*

**Consorzio CBI**

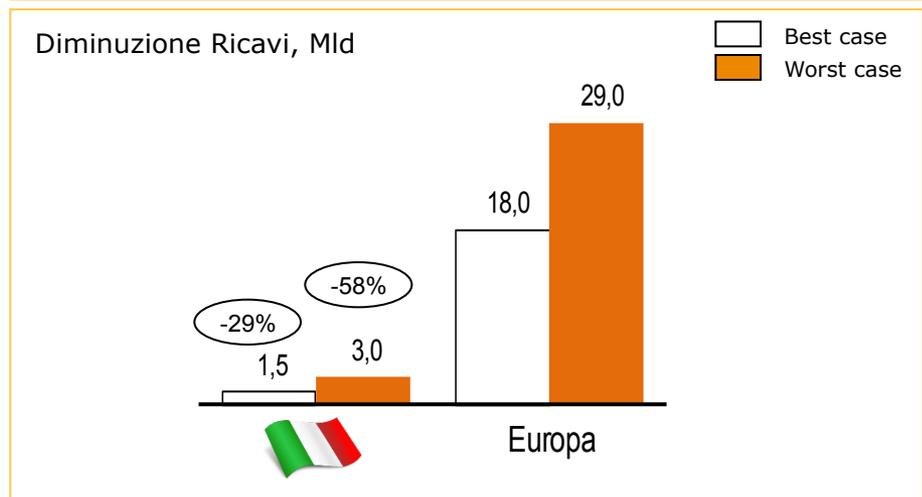
*Napoli, 11 giugno 2013*

# La migrazione alla SEPA: luci e ombre

## Impatti sulla strategia di Business

- 
**Potenziamento dell'offerta di servizi di pagamento** attuando, per esempio, azioni di miglioramento delle performance, introducendo nuovi servizi a valore aggiunto, ...
- 
**Razionalizzazione delle piattaforme** di pagamento attraverso programmi di accentramento dell'architetture cross-country, mettendo a fattor comune le diverse soluzioni per la gestione dei processi in ambito di monetica, incassi e pagamenti.
- 
 Introduzione di **nuovi servizi** legati alla gestione documentale e basati su **nuovi canali** e **logiche di offerta**.

## L'effetto competitivo: contrazione dei ricavi

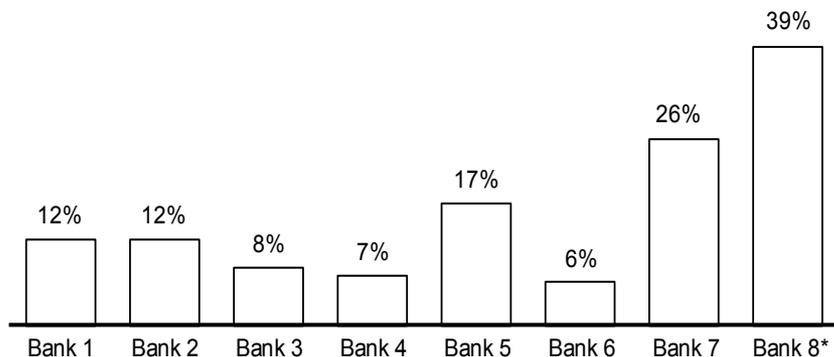


**L'introduzione della SEPA è stata per le banche anche un impegno dal punto di vista economico, infatti i costi di migrazione sono stati una voce significativa nel Budget delle Direzioni Operations e ICT delle Banche italiane**

# Il mercato dei servizi transazionali per le Banche

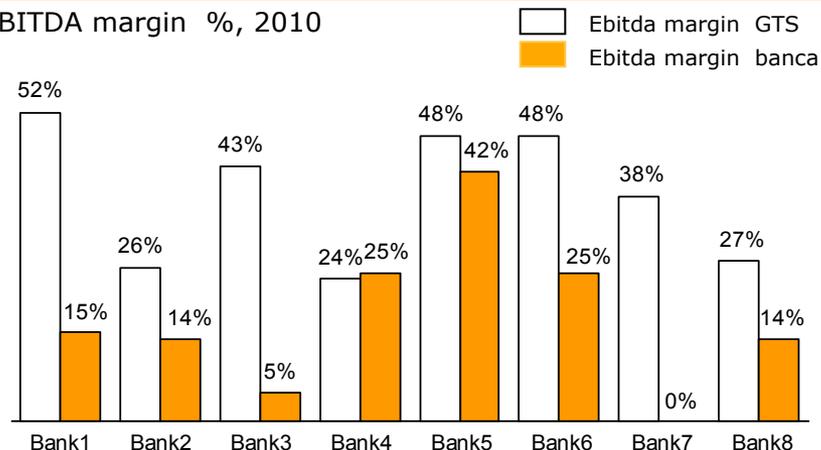
## Ricavi da Transaction Services su ricavi totali

Ricavi Banca %, 2010



## Confronto Ebitda margin GTS - Totale Banca

EBITDA margin %, 2010



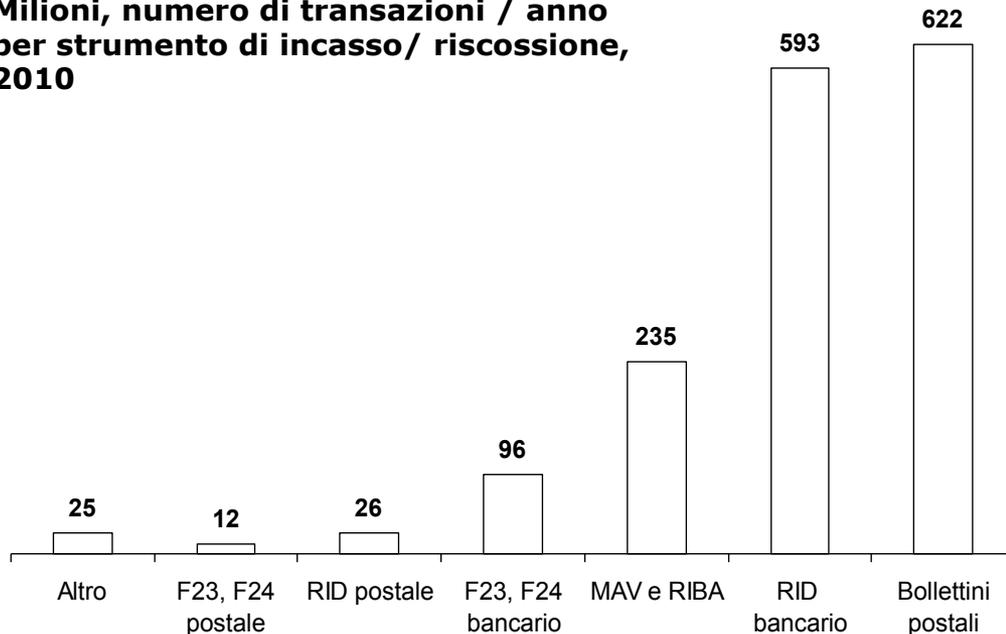
- È in aumento la capacità dei Transaction services di **generare revenues** (% revenues transaction banking/ totale revenues: +10-15%).
- Le rilevazioni su alcune Global Banks evidenziano il contributo rilevante dei Transaction Services nel generare un **EBITDA margin positivo**
- Attualmente, la profittabilità media complessiva è ancora elevata: ~ **15-25%** di EBITDA margin

Fonte: Bilanci 2010

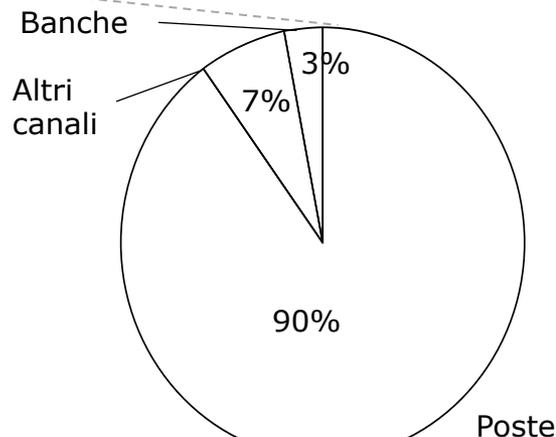
\* Include ricavi da ulteriori servizi

# E- billing: il ruolo dei competitor non bancari nazionali e le iniziative internazionali di EBPP

Milioni, numero di transazioni / anno per strumento di incasso/ riscossione, 2010



Canali di pagamento utilizzati dai debitori



...i principali player non bancari nazionali hanno colto l'opportunità



...in pochi anni nuovi competitor non bancari hanno raggiunto una quota pari al **7% del mercato** dei bollettini postali

...lo scenario internazionale conferma l'opportunità di iniziative EBPP



...i principali gruppi bancari internazionali si sono organizzati attraverso **iniziative comuni per il lancio di servizi di EBPP**

# Il modello del Servizio CBILL

February 2013						
Days	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday
				1	2	
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28		



- I Consorziati potranno proporre il servizio già dal **01/02/2013**
- Al fine di garantire la **circolarità** del servizio le Banche aderiranno nel ruolo di Intermediario dell'Utente in modalità **obbligatoria** entro il **II quarter del 2014**
- Le banche del Consiglio CBI, che detengono ~ 90% della quota di mercato sulla clientela bancaria, aderiranno nel ruolo di Intermediario dell'Utente in modalità obbligatoria entro il **IV quarter del 2013**



CONSORZIO**CBI**  
customer to business interaction

# Grazie dell'attenzione



CONSORZIO**CBI**  
customer to business interaction

**Consorzio CBI**  
**P.zza del Gesù 49**  
**00186 Roma**  
**[www.cbi-org.eu](http://www.cbi-org.eu)**