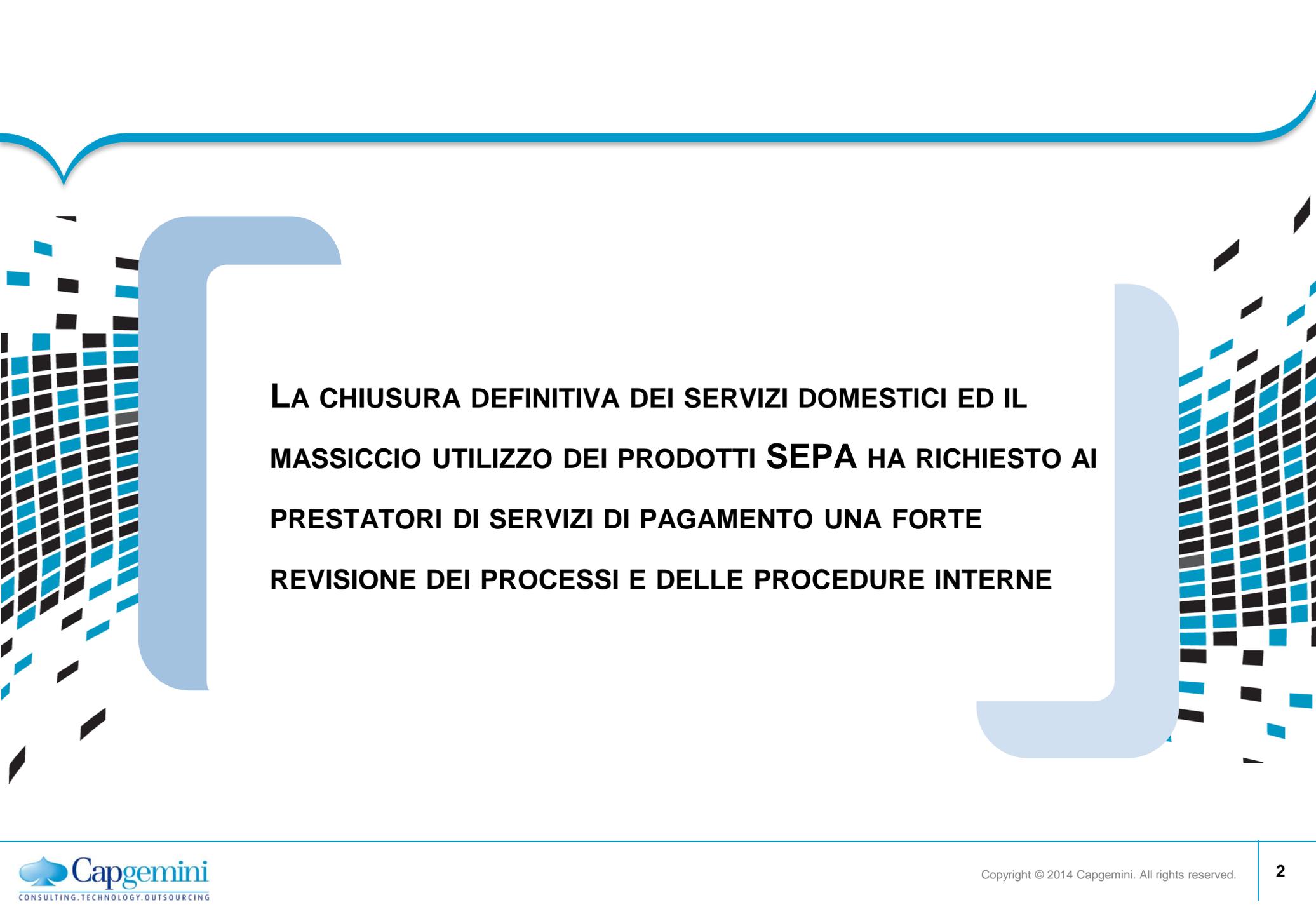


Impatti della SEPA sull'organizzazione e sulle procedure interne delle Banche

SPIN

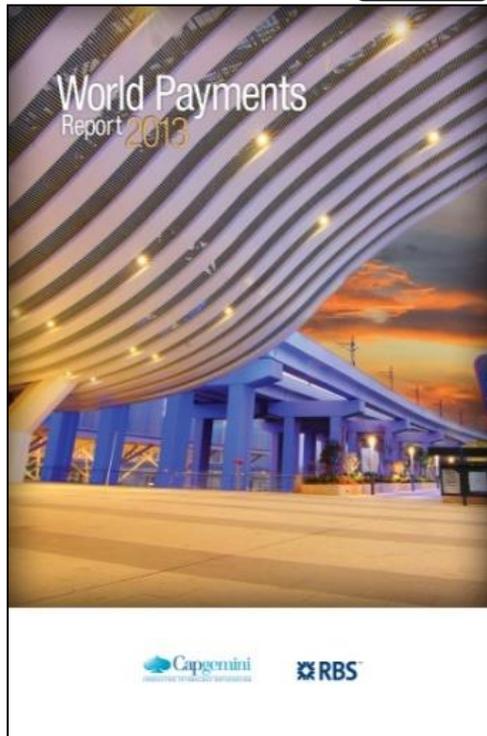
Genova, 23 Giugno 2014



**LA CHIUSURA DEFINITIVA DEI SERVIZI DOMESTICI ED IL
MASSICCIO UTILIZZO DEI PRODOTTI **SEPA** HA RICHIESTO AI
PRESTATORI DI SERVIZI DI PAGAMENTO UNA FORTE
REVISIONE DEI PROCESSI E DELLE PROCEDURE INTERNE**

Come ogni anno, il **World Payments Report** di Capgemini ha analizzato il **contesto globale del settore dei servizi di pagamento**

2013



Payments industry Key Messages

- Nell'industria dei servizi di pagamento si rileva una sempre più forte interconnessione tra Regulation e Innovation
- I modelli di Business ed i modelli operativi devono sempre più tener conto delle continue evoluzioni normative
- A conferma di quanto già analizzato negli anni precedenti, il trend del settore continua ad essere l'innovazione nella fase di 'Payments Acquisition'.
- La Digital Transformation influenzerà pesantemente anche l'industria dei servizi di pagamento

SEPA Key Messages

- La riduzione dei volumi di utilizzo delle transazioni domestiche nel 2013 non è stata adeguata per consentire il pieno rispetto della scadenza del 1 feb 2014
- Nella maggior parte dei paesi coinvolti, le caratteristiche specifiche dei prodotti domestici ha continuato ad essere una barriera verso il naturale passaggio agli schemi SEPA
- La crisi economica ha sicuramente rallentato il percorso di adeguamento, riducendo gli investimenti di PSP e Aziende clienti
- SEPA non finisce con l'end date del 2014, ma restano ancora un elevato numero di step per completare il disegno complessivo della SEPA

Sono stati intervistati gli Executives dell'area dei Servizi di pagamento di 42 Grandi Player internazionali (Gruppi Bancari e Operatori non Bancari)

Interviste WPR 2013 - Alcune risposte degli esperti del settore

"L'elevato livello di sicurezza ha un impatto sull'esperienza del cliente e aumenta anche il tempo di lavorazione a causa del maggior numero di controlli "

"In questo momento, molte aziende Corporate vedono la SEPA come un obbligo normativo, e non come un'opportunità. Tuttavia, i suoi veri benefici saranno realizzati in seguito"

"C'è una forte domanda proveniente da piccoli e medi commercianti per l'accettazione delle carte di pagamento, non soddisfatta a causa dei costi addebitati dai pochi operatori dominanti"

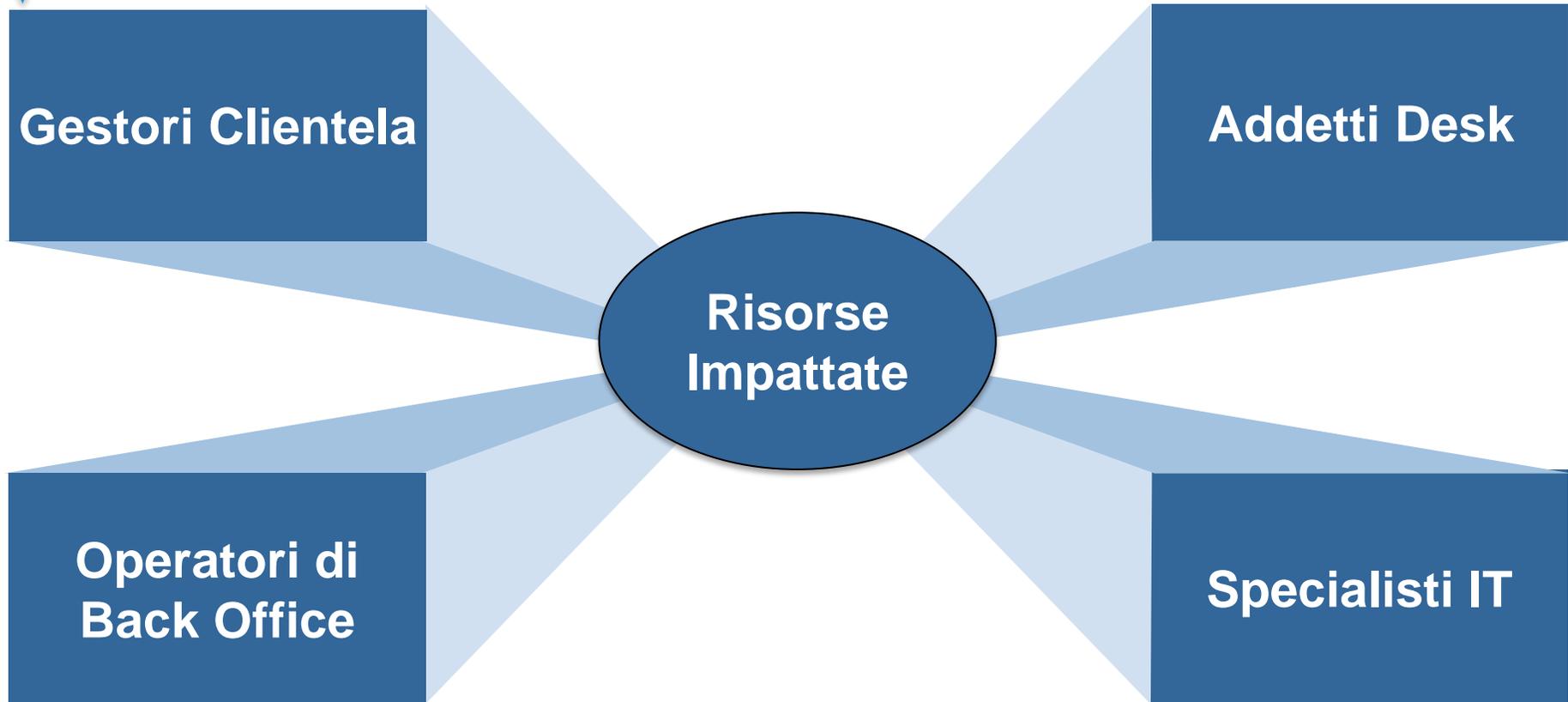
"Sta diventando sempre più difficile distinguere Dove, Come e Quando le transazioni avvengono "

"La maggior parte dei nuovi operatori si sta concentrando sui punti vendita al dettaglio e sta trascurando la clientela B2B"

Le banche hanno compreso la necessità di innovare, ma non possono dismettere facilmente prodotti già esistenti utilizzati dai clienti, e questa situazione aumenta la complessità"

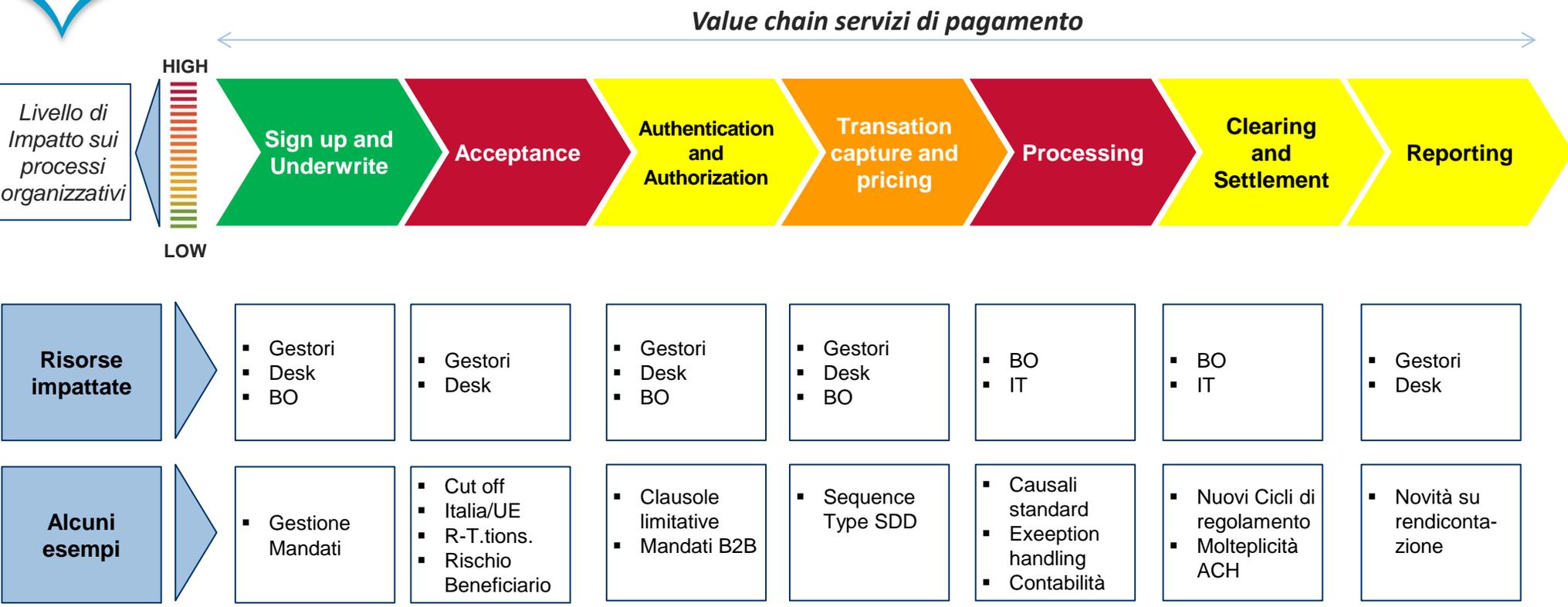
Riguardo alla SEPA, continua ad essere confermata la percezione che l'utilizzo dei prodotti pan-europei è vista dalle Corporate come un **mero adempimento normativo**

Gli attori coinvolti nei processi operativi sono, a diversi livelli, risorse di Front Office e Back Office, a cui si aggiunge una sempre più significativa presenza di Specialisti IT nella fase di assistenza al cliente



Le nuove regole dei servizi di pagamento SEPA hanno comportato una forte revisione delle attività

I rulebook SEPA e le prescrizioni del cd. regolamento SEPA end date hanno avuto un diverso livello di impatto sulle fasi della catena del valore dei servizi di pagamento



I processi operativi end to end sono stati ampiamente modificati, ma il percorso non è ancora ultimato

Una riflessione sulla SEDA: il nuovo modello operativo richiederà uno sforzo maggiore per la gestione del servizio di allineamento



Gestione del Pricing dei servizi SEDA

Gestione della tariffazione come Banca del Pagatore

***Gestione della tariffazione come Banca del Creditore
(servizio Banca di Allineamento)***

Gestione differenziata per i clienti non aderenti SEDA



People matter, results count.

Thank you for your attention

For any other information, please contact

**Andrea Faalleni – FSI Leader
Senior Vice President
andrea.falleni@capgemini.com**

**Marco Nigro
Principal Consultant
marco.nigro@capgemini.com**



About Capgemini

With more than 131,000 people in 44 countries, Capgemini is one of the world's foremost providers of consulting, technology and outsourcing services. The Group reported 2013 global revenues of EUR 10.1 billion.

Together with its clients, Capgemini creates and delivers business and technology solutions that fit their needs and drive the results they want. A deeply multicultural organization, Capgemini has developed its own way of working, the Collaborative Business Experience™, and draws on Rightshore®, its worldwide delivery model.

Rightshore® is a trademark belonging to Capgemini

www.capgemini.com

