

# Il tesoriere nell'era digitale: nuovo partner per le strategie di Finanza aziendale

Stefano Favale  
Responsabile Global Transaction Banking

Treasury&Finance Forum Day  
Bologna, 18 Settembre 2019

# INDICE



## Nuovi scenari di Transaction Banking



L'esperienza di Intesa Sanpaolo nel nuovo mondo digitale



Osservatorio 'Il ruolo del tesoriere nell'era del digitale'

# La diffusione della tecnologia sta modificando radicalmente i comportamenti e le aspettative di consumo di privati e aziende

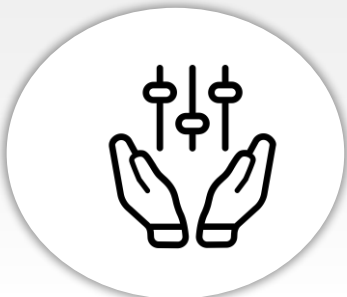
## Radicale cambiamento dei comportamenti di consumo...



**Utenti e consumatori sempre più digitali**, indipendentemente dall'età e dalla fascia di reddito

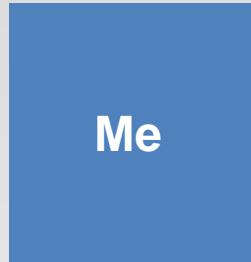


**Continuo confronto della esperienza** nei settori tradizionali con quella nei **settori digitalizzati**

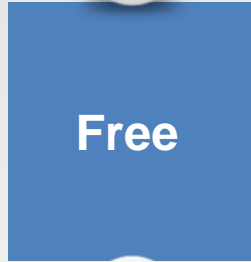


Richiesta di massimo **livello di servizio** sia nella **facilità delle interazioni** sia nella **velocità del servizio clienti**

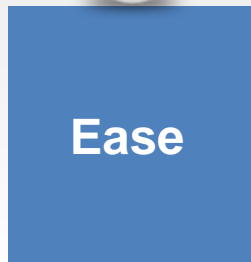
## ...e delle aspettative di consumo



**Forte personalizzazione del prodotto/servizio** per rispondere a esigenze diverse della clientela e soddisfare il bisogno di esclusività sempre più insito tra i consumatori

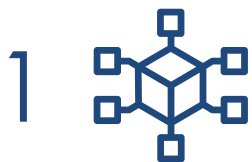


Erogazione di servizi complementari a supporto dell'utente **in modalità o in logica freemium**



**Massima semplicità d'uso** indipendentemente dal servizio erogato, da eventuali vincoli normativi e dalla complessità tecnologica

# In particolare, il transaction banking sarà impattato da una serie di trend tecnologici da qui ai prossimi anni



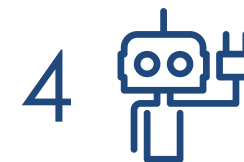
Conferma di Trade Finance come **principale use case in ambito blockchain**, con potenzialità di applicazione su prodotti specifici



Sviluppo di **piattaforme di open banking** basate sull' utilizzo di **machine learning**



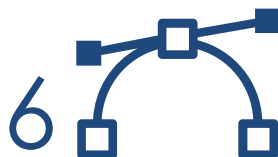
Espansione di **piattaforme di sconto dinamico** dal Nord America all'Europa, Medio Oriente e Sud Est Asiatico



Annuncio di prima **lettera di credito processata al 100%** da **Intelligenza Artificiale** (non da un leader globale)



Focus di Grandi Banche su **trasformation di segmento Corporate**, alimentando la **digitalizzazione di canali e processi** nel GTB



Attenzione al **disegno end-to-end di journey digitali** in ambito **GTB**, con focus sull'**eccellenza della user experience**



**Consolidamento di competenze GTB** front-to-back in **centri d'eccellenza** dedicati



Investimenti di **Private Equity** in settore **pagamenti Corporate e GTB** (post wave di M&A nel settore pagamenti retail e processing)

# INDICE



Nuovi scenari di Transaction Banking






**L'esperienza di Intesa Sanpaolo nel nuovo mondo digitale**



Osservatorio 'Il ruolo del tesoriere nell'era del digitale'

# Intesa Sanpaolo sta investendo in un programma di digitalizzazione su diverse direttrici



<b>... revisione dei canali in coerenza con i processi aziendali ...</b>	<b>Canali digitali specifici per i bisogni dei clienti</b> 	<b>Esperienza relazionale e di acquisto univoca e integrata</b> 	<b>Client-service evoluto e innovativo</b> 
<b>...introduzione dei nuovi servizi di open banking ...</b>	<b>Verifica sintattica e esistenza IBAN</b> 	<b>Account information (saldo e lista movimenti)</b> 	<b>Payments (bonifico istantaneo)</b> 
<b>...sviluppo di nuovi servizi evoluti ...</b>	<b>Integrazione ERP/TMS</b> 	<b>Pago PA</b> 	<b>Bancomat Pay</b> 
<b>...partnership con differenti player del mercato</b>	<b>Bigtech</b> 	<b>Fintech - Fin</b> 	<b>Fintech - Tech</b> 

# A livello di revisione dei canali digitali, la multicanalità per le imprese è stata disegnata partendo dal punto di vista dei Clienti...



Abbiamo analizzato i **bisogni chiave** dei clienti sulla base del loro **flusso di lavoro quotidiano**...



...abbiamo capito i **punti di debolezza e quelli di forza** della nostra offerta digitale...



...e abbiamo identificato diversi archetipi di **"Personas"** con diverse esigenze ed aspettative

# ... con lo scopo di rispondere al meglio alle diverse esigenze della propria attività lavorativa



## Dalle Interviste...



## ...alle esigenze...



## ...alle risposte...



Business Persona

Giorgio  
Tesoriere

*"Ho le mani sui numeri! Non so quanto sia il saldo specifico di tutti i conti, però so più o meno la disponibilità, perché se li interroghi tutti i giorni poi vai a memoria"*

Vista su **disponibilità di cassa e previsioni future**, senza dover ricorrere a calcoli su carta

Strumento di **planning e forecasting** intuitivo per ottimizzare la gestione della liquidità basato su **incassi/pagamenti** e **disponibilità delle linee di credito**



Business Persona

Luisa  
Tesoriere orchestratore

*"Devo avere sempre tutto sotto controllo. Quando entro in Inbiz so che è la banca, sono sicura che quei numeri sono giusti!"*

Controllo di **tutti i flussi**, possibilmente in real-time

**Monitoraggio saldi e linee di credito**, con viste di sintesi e di dettaglio e aggiornamento **dati real-time** e **visibilità sui singoli utilizzi**



Business Persona

Silvia  
CFO strategico

*"Mi interessano la visione d'insieme e mi occupo dei rapporti con le banche di alto livello, ma delego tutta l'operatività"*

**Visione complessiva della posizione finanziaria** per prendere decisioni e indirizzare la strategia aziendale

**Viste Multi-banca** per saldi (in automatico) e per linee di credito (con import massivo dei dati da parte degli utenti)

# A tale scopo, sono stati lanciati due Client Journey che supportano il Tesoriere nella gestione del working capital e nell'internazionalizzazione della propria impresa



## Journey



## Descrizione

### Export



**Area di lavoro** dedicata a tutte le aziende italiane che lavorano o intendono avviare una **relazione commerciale con controparti estere**, che permette accesso diretto e immediato a informazioni sui **Paesi**, sui **prodotti export offerti dalla banca** e alle dashboard di **monitoraggio** della propria operatività export

#### Export



L'area di lavoro fornisce **informazioni** su Paesi e Prodotti, permette il **monitoraggio** dell'operatività export e l'accesso alle **funzioni dispositive**. Scopri le funzioni già disponibili.

ENTRA

### Tesoreria Aziendale



**Area di lavoro** dedicata a tutte le aziende che desiderano **monitorare e pianificare l'andamento della posizione finanziaria** di breve termine verso le banche, in funzione della **liquidità e del fabbisogno futuro**

#### Tesoreria aziendale



L'area di lavoro permette il **monitoraggio** della liquidità e la **gestione** delle linee di credito. Entra per accedere alle funzionalità già disponibili.

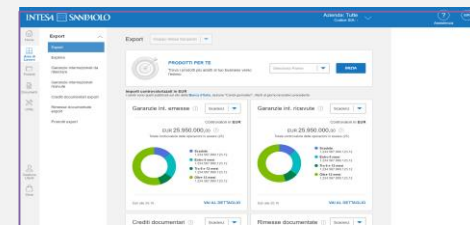
ENTRA

# La costituzione di una soluzione mirata all'Export, attraverso le multiple funzionalità, risponde ai bisogni di gestione dell'esportazione



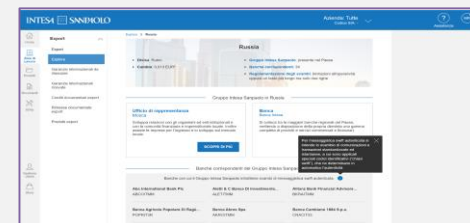
## Descrizione

- **Dashboard di sintesi per i prodotti Export** con possibilità di **filtrare** per divisa, azienda, scadenza, ordinante, ecc.
- Accesso al **monitoraggio di dettaglio** dei **singoli prodotti** posseduti, con riepilogo delle **principali informazioni** (es., ordinante, importo, data)



## Sezione informativa

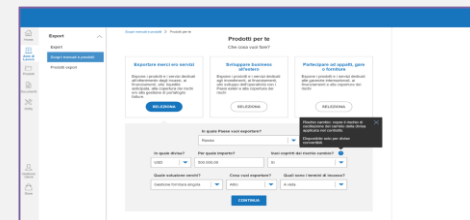
- **Scheda** dedicata ad **ogni Paese** del **Mondo** con informazioni su **divisa** e **tasso di cambio**, **embarghi** e restrizioni, **Banche** con cui ISP lavora e **presenza di ISP**



- Elenco di **30+ schede prodotto** di **sintesi** in un catalogo dedicato, suddivise in **4 macro-categorie**



- **Proposta** dei **prodotti più adatti** alle **esigenze del cliente** sulla base della risposta a **poche domande** (es., paese dove esportare, importo, copertura da eventuali rischi)



**Monitoraggio prodotti**

**Scheda Paese**

**Catalogo prodotti**

**Proposta dedicata**

# Il processo di gestione della Tesoreria è stato pertanto disegnato per aggiungere valore al ruolo della Banca, semplificare le attività di riconciliazione a carico del Cliente...



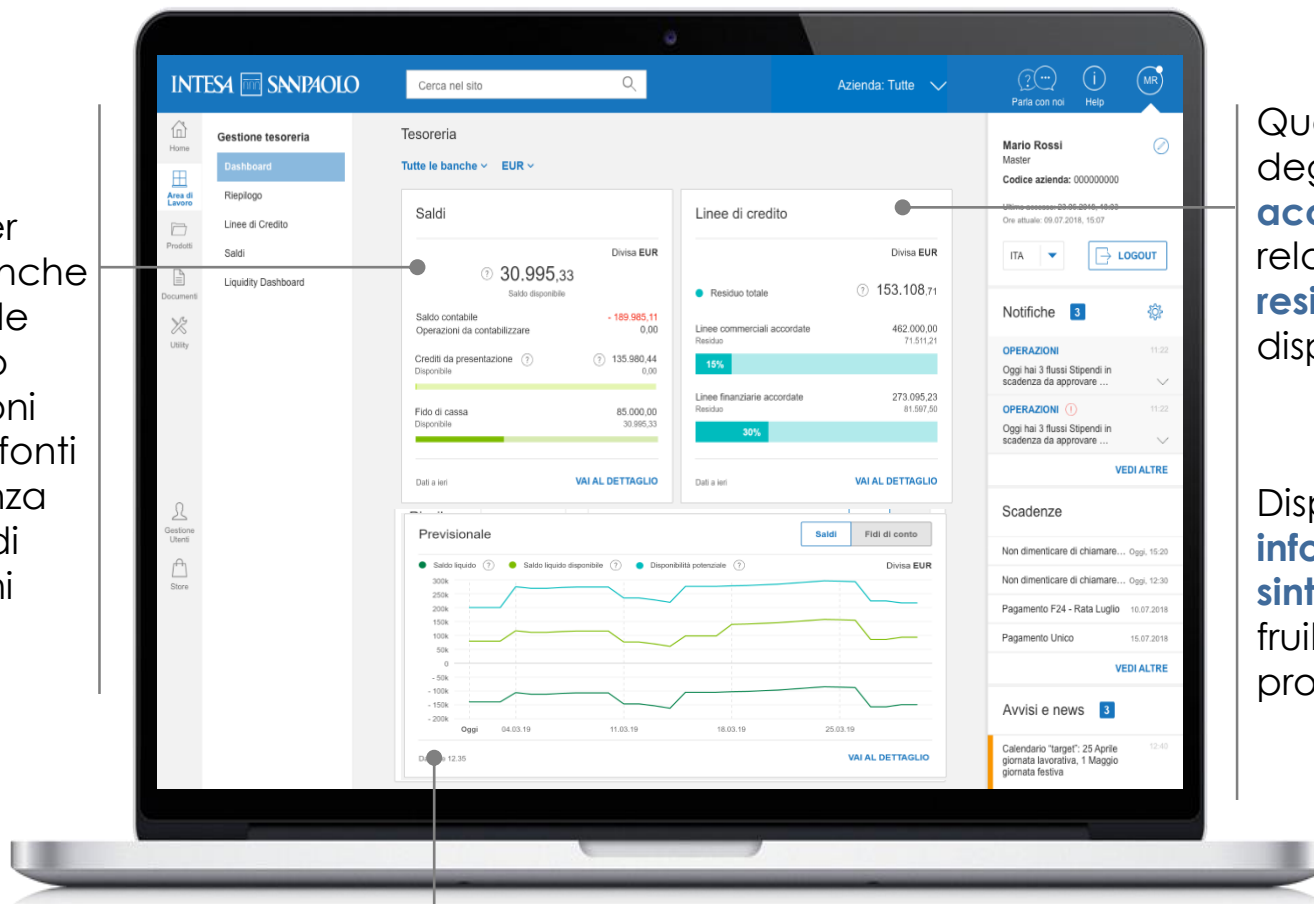
Da un processo in cui la Banca è solo fonte di dati...



...a un processo in cui la Banca è la principale interfaccia del Tesoriere



Visione di insieme per tutte le banche e le aziende del gruppo (informazioni anche da fonti diverse senza necessità di integrazioni software)



Quadro di sintesi degli **affidamenti accordati**, dei relativi **utilizzi** e dei **residui** ancora disponibili

Disponibilità di **informazioni di sintesi e di dettaglio** fruibili da diversi profili aziendali

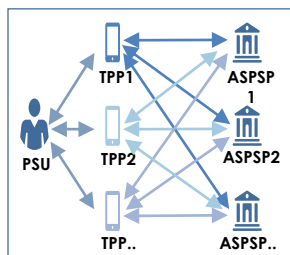
Analisi del **fabbisogno finanziario futuro** a breve termine con controllo dei saldi liquidi attraverso la gestione degli incassi e pagamenti e proiezione degli utilizzi delle linee di credito in essere

# La digitalizzazione permette l'accesso a un più ampio bacino di informazioni e servizi per le aziende: l'Open Banking diventa un'opportunità da cogliere

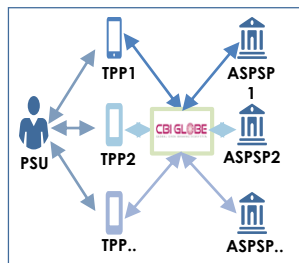
Consorzio Italiano CBI ha sviluppato il servizio CBI Globe:  
una soluzione di collaborazione

## Connessione Banche-TPP

### Senza CBI Globe



### Con CBI Globe



Onboarding  
e gestione  
ongoing  
delle TPP



Gestione  
del  
consenso

L'adozione di una **soluzione** considerata di «**sistema**» dal Regolatore viene ritenuta la modalità più adatta a **minimizzare il rischio di compliance** ed a **massimizzare la probabilità** di ottenimento dell'esenzione dall'obbligo di implementare una di **soluzione di fallback**

Come si sta muovendo il  
Gruppo Intesa Sanpaolo

Cantiere Open API che è parte del programma  
PSD2 ed è diviso in due stream progettuali



**Obiettivo**  
Raggiungere la  
conformità alla  
PSD2 con  
riferimento ai **nuovi**  
requisiti di  
comunicazione  
con le **terze parti**  
che potranno  
**accedere ai conti**  
**online** dei clienti



**Obiettivo**  
Offrire **servizi innovativi**  
alla **clientela imprese**  
sfruttando le **API**  
abilitate dalla  
normativa

Le specifiche relative alle **API sviluppate** sia per raggiungere la **compliance normativa** sia in ottica di **proposizione commerciale** di servizi a valore aggiunto sono raggiungibili da un **punto di accesso unico**:

**Ambiente di Relazione**

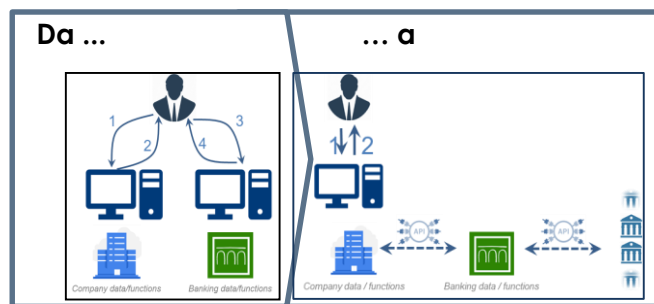
<https://openbanking.intesasanpaolo.com/#/>

# I primi servizi sviluppati ad hoc da Intesa Sanpaolo per la Clientela Imprese riguardano *account information* e verifica IBAN



## API "Rendicontazione": il caso Assicurativo

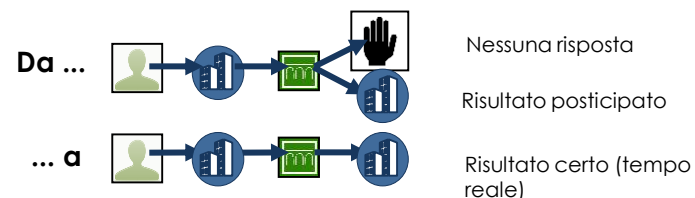
- 1 Il **cliente riconcilia** nel proprio gestionale la **movimentazione dei C/C** e i **bonifici in ingresso** senza accedere ad Inbiz
- 2 L'**integrazione API** garantisce un'interfaccia **sincrona tra sistemi** e un'**unica interfaccia utente** proprietaria



- Eliminazione manualità
- Automatizzazione carico dati e aggregazione informazioni
- Riduzione rischi operativi

## API "IBAN CHECK": il caso Telco

- 1 Il cliente **vuole acquistare un'offerta** con **ricarica automatica mensile** e **addebito in conto**
- 2 Il Sistema ICT **richiama via API** il servizio **ISP OpenBanking** di «Verifica Congruenza IBAN»
- 3 **ISP verifica in tempo reale** l'esistenza del conto e che il cliente sia titolare o abilitato
- 4 In caso positivo, **il piano tariffario** è attivato **immediatamente**



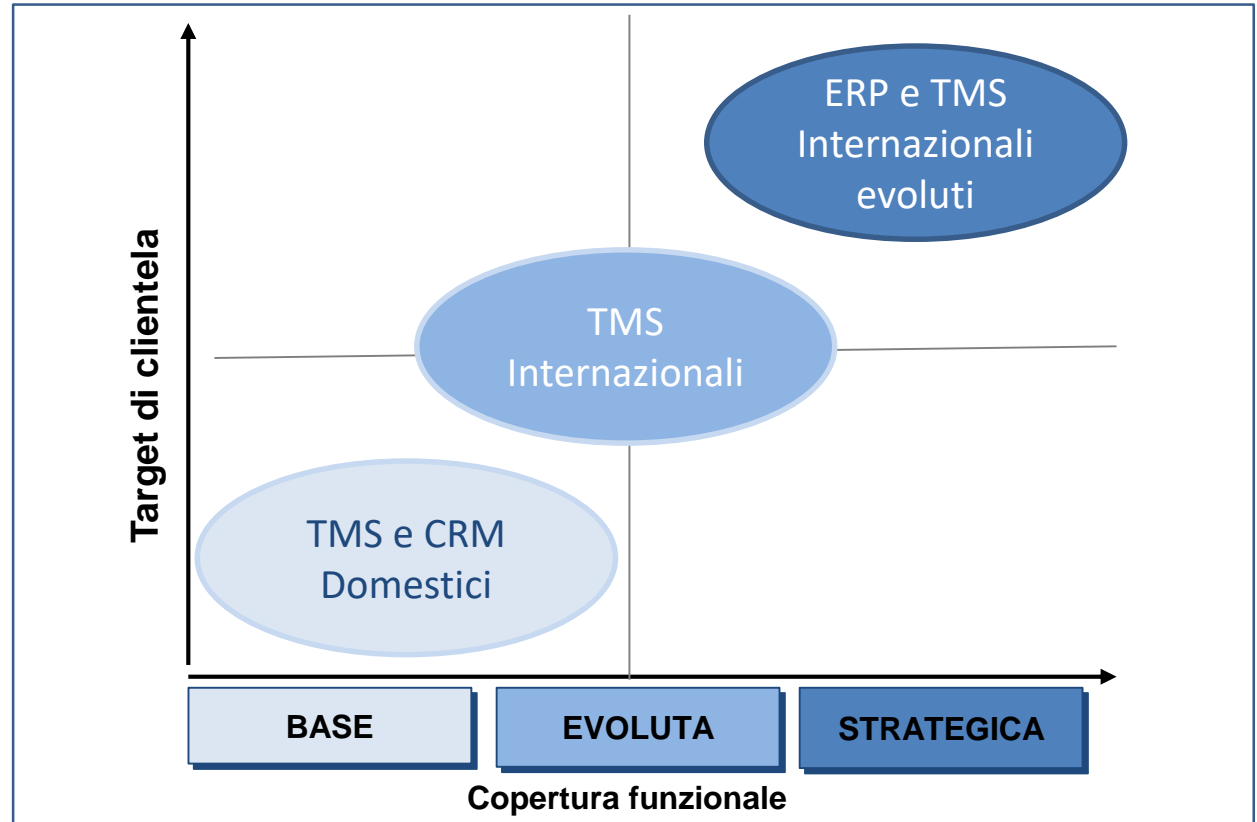
- Riduzione insoluti e frodi
- Efficientamento gestione delle sottoscrizioni
- Remunerazione e retention del cliente
- Valorizzazione dei dati

# La digitalizzazione permette di sviluppare partnership con i principali player di mercato, per rispondere alle varie esigenze dei tesoriери



## Integrazione ERP/TMS

Per migliorare ed efficientare i sistemi aziendali e le tesorerie, diventa importante l'integrazione dei sistemi banca con le soluzioni evolute di tesoreria aziendale dei principali vendor



# Al fine di contribuire all'efficiamento del sistema Paese, sono state sviluppate piattaforme digitali, sia verso le PA che i retail

## Pago PA

Il nuovo modello definito dalle regole Agid permette la razionalizzazione dei processi di incasso

AS IS

I debitori utilizzano sistemi di pagamento **diversi**- definiti dalle Aziende Creditrici - che comportano **rendicontazioni e tempi di riversamento differenziati**:



TO BE

I debitori utilizzano **un solo** sistema di pagamento - eccetto per gli SDD - che consente una **rendicontazione univoca e tempi certi di incasso**:



## Bancomat Pay

BANCOMAT Pay® è il nuovo servizio di pagamento account-to-account, che prevede la digitalizzazione delle carte BANCOMAT e l'abilitazione di pagamenti via mobile contando su un ampio network di clienti, con l'obiettivo di diffondere uno standard nazionale e supportare la lotta al contante

### OVERVIEW DEI PRINCIPALI USE CASES



**P2B**

Peer to business

**Pagamenti «peer-to-business» in negozio in modalità account-to-account:**

- PMI, piccoli esercenti
- Player GDO e altri grandi retailer
- «P2Machines»: distributori automatici, totem per pagamenti, distributori carburante, parcheggi con check-out automatico etc.



**E-Commerce**

**Pagamenti online in modalità account-to-account:**

- Store online
- Pubblica Amministrazione (Pago PA)



**P2P**

Peer to peer

**Pagamenti «peer-to-peer» in modalità account-to-account:**

scambio di denaro tra persone tramite app

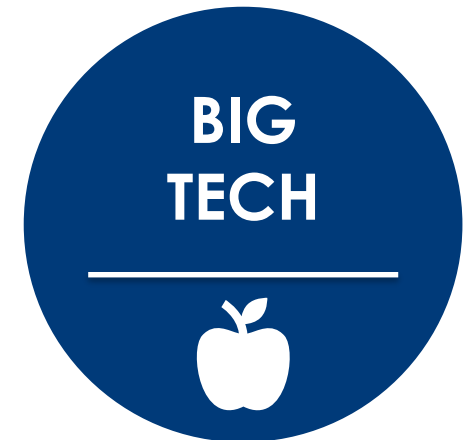
# Un mercato sempre più globale può essere considerato come un'opportunità, grazie a partnership con nuovi player del mercato



Lavorano direttamente con il consumatore (**B2C**) su aree specialistiche (es.: pagamenti, lending,...)



Lavorano con diverse aree di business (**B2B**) fornendo tecnologie specialistiche in **white label**



Entrano nella **catena del valore della banca** per soddisfare richieste di credito, pagamenti e advisory ai clienti direttamente dalle **proprie piattaforme**

# Intesa Sanpaolo vede in primo luogo le Fintech come partner con cui lavorare. Ma come si sta muovendo il Gruppo per estrarre il massimo valore dall'ecosistema Fintech?



**Osservatorio di Tendenze Rilevanti:** coerentemente con il Piano Industriale di Gruppo, si identificano nuove tendenze di rilievo nelle aree di interesse che vengono tradotte in documenti/report e condivisi all'interno del Gruppo, di modo da preparare il mindset verso attività future e convalidare le azioni intraprese (Es. Digital Banks, Big Tech, Benchmarking, Big Data etc.)



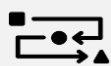
**Ecosistema Fintech:** identificazione delle capacità dei partner del futuro attraverso lo studio e la ricerca di soluzioni innovative presenti sul mercato con possibili applicazioni all'interno del Gruppo (es. attraverso l'attivazione di Partnership – come Alipay - e collaborazioni attive)



**Investimenti innovativi:** selezione di modelli e soluzioni in linea con gli obiettivi del Piano Industriale e con il processo Digitalizzazione di Gruppo, prestando attenzione a possibili investimenti in Corporate Venture Capital attraverso il Fondo CVC “Neva Finventures”



**Scalabilità dell'innovazione:** implementare esponenzialmente modelli che possono impattare il business (Es. Open Digital Bank, Intelligenza Artificiale, Blockchain/DLT, nuovi modelli di business, rafforzamento dei canali digitali, etc.)



**Metodologia:** gestione di progetti innovativi, anche attraverso metodologie innovative di Service Design per accelerare e efficientare il completamento di soluzioni di business



**Innovazione Agorà:** contribuzione alla contaminazione dell'innovazione all'interno del Gruppo, organizzando momenti di condivisione delle informazioni e diffusione dell'innovazione in maniera strutturata e per tematiche significative, coinvolgendo anche i Clienti

# Intesa Sanpaolo ha avviato una partnership con Alipay, con lo scopo di offrire un'esperienza di viaggio completa ai turisti cinesi in Italia



Messaggi Push e Travel Must



VIP Page



Lista Negozi



Vetrina Digitale



Coupon & Promozioni



Cross-Sell Up-Sell



Brand News e Loyalty



# INDICE



Nuovi scenari di Transaction Banking



L'esperienza di Intesa Sanpaolo nel nuovo mondo digital



**Osservatorio 'Il ruolo del tesoriere nell'era del digitale'**

# Per costruire insieme il nuovo rapporto Tesoriere – Banca, AITI e Intesa Sanpaolo lanciano l'Osservatorio «Il ruolo del Tesoriere nell'era digitale»

□ La *road map* dell'Osservatorio prevede:



**Fase 1** - Definizione di aree tematiche approfondire con un gruppo ristretto di c.a.30 tesorieri, individuati da AITI (in corso)

**Fase 2** – Apertura della survey a **tutti i soci** AITI nel mese di ottobre/novembre



**Fase 3** – Presentazione risultati

(\*): pianificazione da confermare

## Nuove tecnologie e nuovi contesti normativi: quale impatto sul ruolo del tesoriere

- ❑ Dalla SEPA a PSD2
- ❑ La digitalizzazione dei processi
- ❑ Dall'11/9 alle nuove normative in materia di AML

## Dialogo Banca / Impresa

- ❑ Dalla negoziazione delle condizioni economiche / livello di servizio alla condivisione delle esigenze
- ❑ Il passaggio dalla necessità contingente alla visione strategica
- ❑ Banca quale fornitore di servizi o partner strategico?
- ❑ Dati, sicurezza e privacy: limiti ed opportunità

## Servizi bancari: le evoluzioni

- ❑ Creazione di soluzioni in modalità "agile"
- ❑ Sviluppo di customer journey e non di prodotti