



Treasury Finance Forum Day

Rafforzare la capacità di resilienza della struttura industriale: dal sostegno alle filiere alla digitalizzazione

Stefano Favale – Head of Global Transaction Banking Department

1

Introduzione

2

Fattori chiave e iniziative a supporto della clientela

2.1

Digitalizzazione



2.2

Sostegno alle Filiere



1 Introduzione: Iniziative del Gruppo per contrastare l'effetto del COVID-19

3

- €100 mln per rafforzare il Servizio Sanitario Nazionale
- €10 mln a sostegno delle famiglie in difficoltà
- €3,5 mln donati attraverso ForFunding*

- 63.000 dipendenti abilitati allo **smart working**
- 589 persone assunte nei 9M20, 167 delle quali durante il lockdown
- ~100% delle filiali aperte con operatività piena
- ~20.000 gestori per il servizio di consulenza da remoto



- €66 mld di sospensione rate dei mutui e dei finanziamenti esistenti
- €50 mld di crediti per imprese e professionisti
- €10 mld di nuovi crediti per ~2500 filiere italiane
- €8 mld di prestiti erogati con Garanzia SACE

- ~10,1mln da Clienti multicanale (+994,000 vs 9M19)
- ~6,2mln da utilizzatori dell'App (+1,000,000 vs 9M19)
- ~84,4mln da operazioni digitali (+26% vs 9M19)
- ~1,3mln da vendite digitali (+199% vs 9M19)
- ~13,7mln da pagamenti digitali (+131% vs 9M19)

Risposte di ISP al COVID -19 nelle diverse Aree chiave



Prima classificata tra le grandi aziende italiane nel concorso «Cyber Resilience amid a Global Pandemic», organizzato da AIPSA

INTESA SANPAOLO

* Piattaforma di crowdfunding di ISP

1 Introduzione: Iniziative del Gruppo per contrastare l'effetto del COVID-19

4

Digitalizzazione, supporto alla gestione della liquidità e della filiera come cardini per la ripresa in un approccio olistico per coprire tutte le esigenze della filiera dal Buyer al Supplier

“ La pandemia e la difficoltà negli spostamenti rendono inefficace l'utilizzo della carta. La PEC può essere una risposta a breve termine, ma state pensando a qualcosa di diverso e più efficace? ”



Digitalizzazione rapporto banca-impresa a 360° attraverso l'accesso ad un portale di relazione che assicura una user experience omogenea

“ Le aziende non lavorano da soli, ma con diversi fornitori: come pensate di supportare un processo che permetta di far arrivare in modo semplice la liquidità ai miei fornitori? ”



- **Rilancio del Programma Filiera ed integrazione di nuove soluzioni**
- **Nuovi servizi digitali a**

1 **Introduzione**

2 **Fattori chiave e iniziative a supporto della clientela**

2.1 **Digitalizzazione**



2.2 **Sostegno alle Filiere**



2.1 Trasformazione dell'internet banking in un portale digitale per la gestione a 360 ° della relazione banca-azienda...

PIATTAFORMA TRANSAZIONALE DI ECCELLENZA

Nuove aree di lavoro per migliorare l'**operatività transazionale** su Inbiz (e.g. Gestione Liquidità, Factoring) integrando **nuove funzionalità, informative e dispositive**, e allineando il Portale alle best practice internazionali

PUNTO DI RELAZIONE MULTICANALE CON LA BANCA

Migliorare i livelli di servizio del Portale potenziando i **canali** e gli **strumenti digitali** dedicati ai Clienti Business attraverso l'arricchimento dell'App Inbiz e il rafforzamento del ruolo del **Customer Service** nel modello commerciale multicanale

PORTALE DI SVILUPPO COMMERCIALE, IN SELF E A DISTANZA

Messa a disposizione degli abilitatori chiave (e.g. firma digitale) per permettere la **sottoscrizione e gestione di prodotti/ servizi**, sia a distanza sia in Self, attraverso il disegno di **nuovi processi di vendita** (e.g. Scambio documentale, Customer Journey)

2.1 ... e come punto di accesso unico ai servizi del Gruppo Intesa Sanpaolo

7

Transazionale

Aree di lavoro: funzionalità che abilitano i Clienti Aziende alla **gestione semplificata** delle principali attività quotidiane di Business grazie all'adozione di **nuovi strumenti operativi** a supporto della **relazione Banca - Aziende** (e.g. Tesoreria aziendale, Gestione del circolante, Export)

Commerciale

Store: sezione che abilita il Cliente alla **consultazione del catalogo prodotti** della Banca, all'acquisto in self dei prodotti più semplici e la **sottoscrizione** delle proposte commerciali inviate dal Gestore

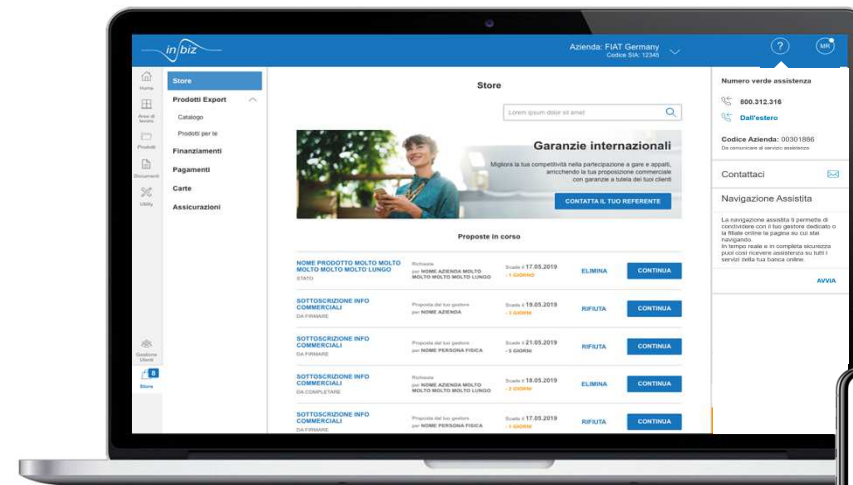
~ 300
Prodotti
disponibili

>70 contratti
digitalizzati
nel 2020

Relazionale

Navigazione assistita: soluzione di assistenza basata sul **Co-Browsing** che permette la **condivisione online dello schermo** tra Cliente e Banca, garantendo adeguati livelli di **sicurezza e privacy** grazie all'**accessibilità protetta**

App Inbiz: accesso al Portale Inbiz anche da **canale Mobile** con possibilità di consultazione del **riepilogo delle Presentazioni, Saldi e Movimenti**, nonché l'accesso alle principali **funzionalità dispositive**



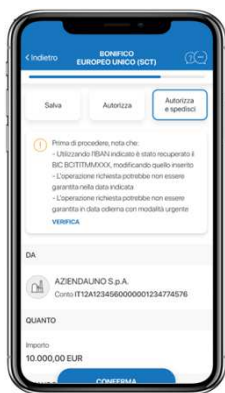
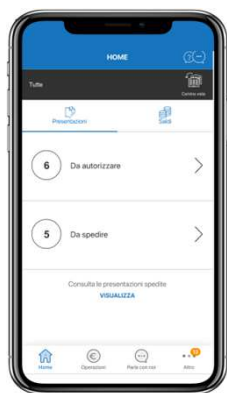
~ 400.000
Aziende

~ 50%
incremento
operatività
3Q vs 1Q

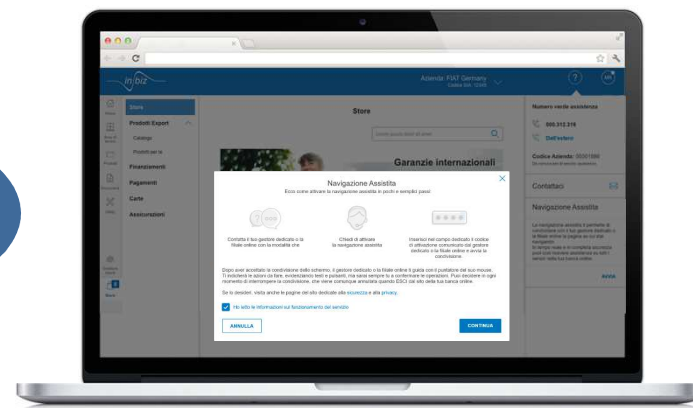
2.1 Potenziamento del canale mobile e del livello di servizio a distanza

APP Inbiz da strumento di autenticazione e di autorizzazione dispositivo ad **estensione mobile del Portale** per la creazione di **disposizioni** di pagamento, con miglioramento dell'usabilità in linea con l'esperienza da mobile già disponibile per i Clienti Privati

La navigazione assistita su Inbiz permette la condivisione on-line dello schermo tra Cliente e Banca per assistenza (**co-browsing**) finalizzata a velocizzare e facilitare il processo di risoluzione delle problematiche



>170.000
utilizzatori
della App



Valutazioni degli store

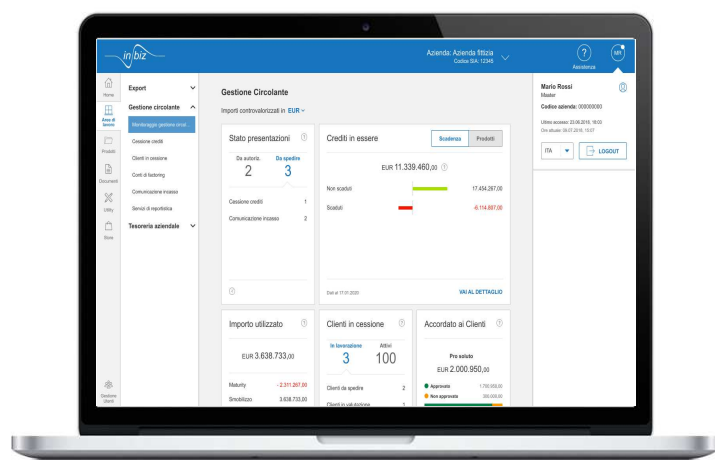


★★★★★ 4,3



★★★★★ 3.8

2.1 Creazione di una nuova sezione per la Gestione del Circolante



Realizzazione di **Client Journey dedicati** alla gestione del circolante e alla gestione della liquidità anche integrando i servizi di terzi quali quelle delle Fintech



Messa a disposizione dei **finanziamenti di Breve Termine** e degli **Impegni di firma** con sottoscrizione dei contratti dematerializzati mediante **introduzione della Firma Digitale** a distanza su Inbiz



Una **user experience unica e coerente** con tutta la navigazione sul portale con lo scopo di avere un unico punto di gestione di tutti i prodotti della supply chain finance

Aree di lavoro per la gestione:

- dei prodotti **Factoring** per consentire al cedente Factoring una experience totalmente **digitale** nell'utilizzo **post vendita**
- dello **smobilizzo di fatture domestiche ed estere**, con processi **ottimizzati** che consentono di **minimizzare i tempi di risposta**



1 **Introduzione**

2 **Fattori chiave e iniziative a supporto della clientela**

2.1 **Digitalizzazione**

2.2 **Sostegno alle Filiere**



2.2 Supply Chain Finance e lo shock economico dovuto al COVID-19

«Il Covid-19 non è solo un'emergenza sanitaria, ma anche economica. Le filiere, sempre più globali ed interconnesse, ne sono state fortemente impattate.

In una prima fase il blocco della produzione e del transito delle merci in particolare dall'Asia ha comportato ad un esaurimento delle scorte e rallentamento fino ad un blocco della produzione

In Italia, il lockdown ha peggiorato la situazione aumentando ulteriormente i tempi di pagamento e aggravando i problemi di liquidità

Il finanziamento delle Filiere produttive ha rappresentato un'opportunità rilevante per garantire liquidità mirata ai soggetti economici più deboli e potenzialmente maggiormente impattati dall'emergenza....»

2.2 Focus della Supply Chain Finance nel mercato italiano

12

La **Supply Chain Finance** (SCF) è l'insieme di soluzioni che consentono a un'impresa di **finanziare il proprio Capitale Circolante** (crediti, debiti, scorte), facendo leva sul ruolo che essa ricopre all'interno della Supply Chain in cui opera e sulle relazioni con gli altri attori della filiera

Il mercato potenziale e servito della SCF in Italia

Il mercato italiano della Supply Chain Finance vale **483 mld** e risulta ancora **dominato** da **strumenti di tipo tradizionale** anche se il loro utilizzo è in calo:

- anticipo fattura vale 70 miliardi di euro
- factoring vale 61 miliardi



INTESA  SANPAOLO

2.2 Il programma di Intesa Sanpaolo tramite il Programma Filiere

13

Intesa Sanpaolo intende supportare e rilanciare l'economia italiana nella delicata fase di "ripartenza" che il paese deve affrontare per superare l'emergenza causata dalla pandemia da Covid-19 **rinnovando il proprio Programma Filiere** con un **progetto dedicato a valorizzare 2700 filiere produttive italiane** ad altissimo potenziale, appartenenti a tutti i settori produttivi e distribuite sull'intero territorio nazionale, con un indotto generato per circa 300 miliardi di euro.

I PUNTI CHIAVE DEL PROGRAMMA FILIERE

10 miliardi per rilanciare
l'economia italiana post
emergenza

Rinnovato lo strumento di
Confirming per la gestione
della Supply Chain

Coinvolte più di 2.500
aziende capo-filiera in
Italia

Partnership con Fintech
per soluzioni di Dynamic
Discounting

2.2 Il programma di Intesa Sanpaolo tramite il Programma Filiere: Use Case Filiera Automobilistica

- **La Filiera Automobilistica**₁, con capofila FCA, in Italia ha una valenza fortemente strategica per il **tessuto produttivo del Paese**, con 5.529 imprese industriali automotive che impiegano 274.000 persone (di cui 54.000 FCA) e un indotto complessivamente più ampio
- Rappresenta una Filiera strategica per l'economia italiana: **6.2% del PIL, 400.000 occupati** (circa 650.000 se si considera filiera estesa) e €1.5bn di investimenti annui in innovazione in Italia (il comparto più innovativo in ambito manifatturiero)
- **L'operazione con FCA rappresenta il più grande intervento di sempre a sostegno della filiera industriale italiana** e uno dei più grandi interventi di sostegno alle filiere sinora mai realizzato al mondo
- L'accordo prevede che la destinazione dei finanziamenti accordati contribuirà al sostegno delle aziende della filiera per: **soddisfare il fabbisogno di capitale circolante legato alla produzione e al funzionamento di impianti produttivi italiani** (in tutto le controparti individuate come possibili beneficiarie sono **circa 10.000**, prevalentemente PMI), garantire investimenti in Italia, favorire piena occupazione
- Sistema di monitoraggio sofisticato per il **controllo dell'utilizzo dei fondi** verso i fornitori italiani individuati

2.2 Il programma di Intesa Sanpaolo tramite il Programma Filiera: Use Case Filiera Moda

- Obiettivo della collaborazione è il **sostegno alle aziende della filiera Gucci per progetti di crescita sul territorio, programmi di internazionalizzazione e di rinnovamento delle strutture produttive**
- Le aziende, in virtù dell'appartenenza alla filiera, potranno **accedere a una gamma di finanziamenti in tempi rapidi, condizioni dedicate**
- L'accordo siglato con Gucci prevede il **doppio livello di Fornitori** (in totale nell'ordine di un migliaio):
 - **Fornitori Diretti (circa 375 aziende)** con rapporto diretto di fatturato rispetto alla Capo Filiera
 - **Sub-Fornitori (Fornitori Indiretti):** coinvolgimento comunicato da Fornitori Diretti dopo l'inclusione nel programma
- In particolare, è stata inserita nel programma filiere **la gamma di finanziamenti legati all'emergenza COVID 19**, con la finalità di sostenere le imprese nel superamento della fase di difficoltà ed accompagnarle

2.1 Il programma di Intesa Sanpaolo tramite il Programma Filiere: Nuove esigenze emerse: Il Dynamic Discounting come soluzione

“ Soprattutto in questi momenti l'onboarding per attivare il servizio e renderlo disponibile ai fornitori deve essere rapido e intuitivo

“ Le soluzioni devono essere già integrate con gli ERP aziendali

“ Voglio supportare la mia filiera senza dover ricorrere a nuove linee di credito

“ Avete delle alternative per investire la liquidità a tasso che non siano pari a zero?

2.2 Il programma di Intesa Sanpaolo tramite il Programma Filiere: Nuove esigenze emerse: le Carte Virtuali come soluzione

“ Vorrei poter supportare il fornitore dandogli liquidità immediata, ma al contempo poter allungare anche le mie scadenze di pagamento

“ Voglio cogliere l'occasione per automatizzare alcuni processi, questo mi permetterà di ridurre costi, in termini di tempo ed effort, di alcuni processi aziendali

“ Sono molto interessato a capire come ottenere data analytics più ricchi, utili per la negoziazione e la gestione dei fornitori

“ Il maggior controllo di tutte le transazioni ci permetterà di aumentare l'efficienza negli acquisti strategici e nei pagamenti a maggior importo

INTESA  SANPAOLO

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

Per le condizioni contrattuali dei prodotti bancari citati fai riferimento ai fogli informativi disponibili nelle filiali e sul sito di Intesa Sanpaolo.
La concessione dei finanziamenti è soggetta alla valutazione della Banca.