



# SIA EXPO 2011

**The beating heart of the European payments evolution**

Misurare il valore ed il valore della misurazione nel business dei pagamenti

Veronica Pichi– Payment Leader - Capgemini

Milan, 17<sup>th</sup> October 2011

---

## WPR 2011: i principali trend dell'Industria dei Pagamenti

### Trend del mercato

- Il volume globale dei pagamenti ha continuato a crescere nel 2010, alimentato soprattutto dalla performance paesi più maturi della regione Asia-Pacific
- Le carte rimangono lo strumento di pagamento non-cash preferito, mentre l'utilizzo degli assegni continua a diminuire
- Le iniziative di E-Government si dimostrano "key enabler" dei pagamenti non-cash
- Mobile ed e-payment registrano una crescita al di sopra delle aspettative e con tassi superiori alle carte
- I pagamenti cash continuano a dominare a costi altissimi

### Pressioni dell'Industry e Regolamentari

- Le iniziative regolamentari (Basel III, Dodd-Frank Act, Fed Intraday Liquidity, ecc) e le molte iniziative della industria (SEPA, PSD, Agenda Digitale Europea, IPFA, ..) si combinano e trasformano l'industria dei pagamenti, secondo cinque principali trend:
  - Riduzione e controllo del rischio sistemico
  - Spinta verso la standardizzazione allo scopo di migliorare l'efficienza, semplificare i processi e ridurre i costi: gli strumenti di pagamento e alcuni aspetti della catena del valore diventano progressivamente "commodities"
  - Maggior livello di trasparenza richiesto alle banche
  - Aumento della convergenza tra i sistemi RTGS e le ACH per i "low value payments"
  - Focus su innovazione e tendenze emergenti come i sistemi mobile e contactless, per offrire soluzioni all'avanguardia che soddisfino le sofisticate esigenze della clientela

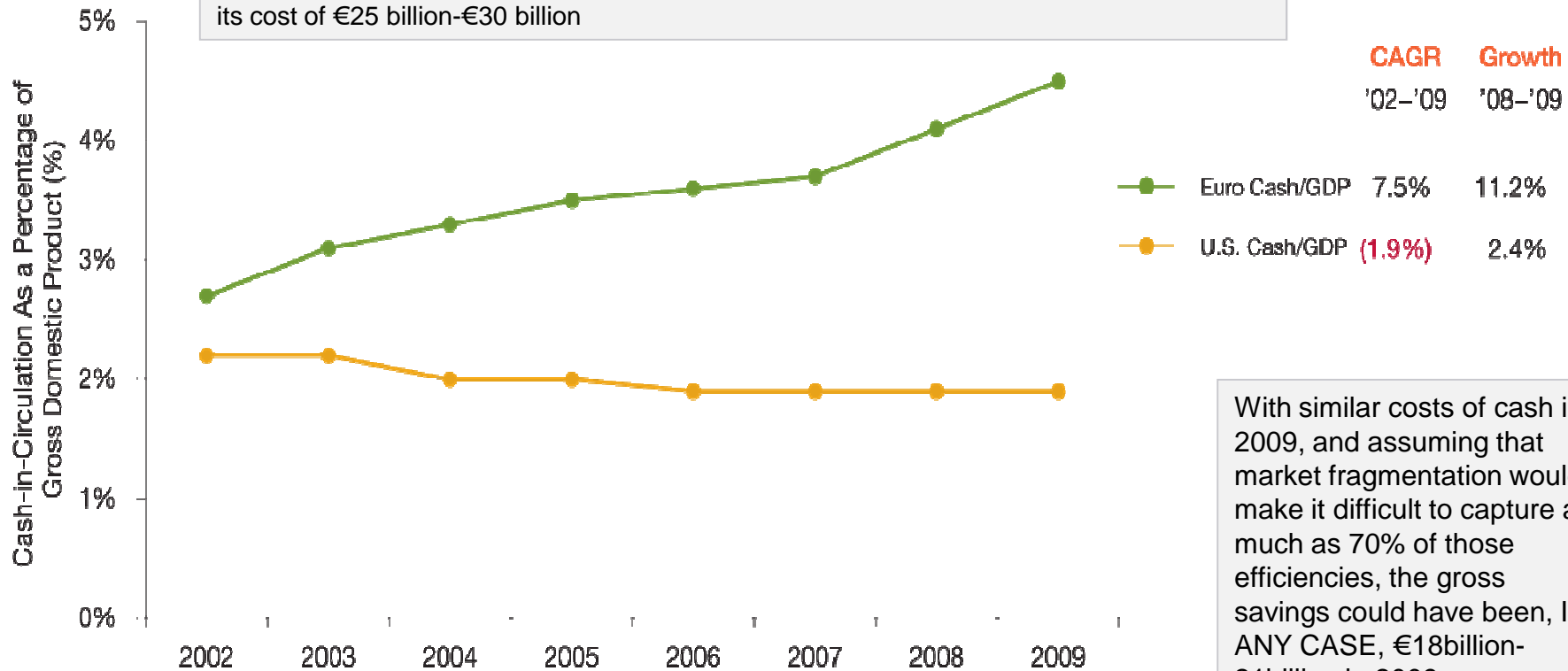
### Dov'è il valore?

- Le Banche potrebbero evolvere come i player di Telco ed Energy che, davanti a condizioni simili, hanno risposto aumentando il livello di specializzazione e differenziando l'offerta per contrastare la progressiva "commoditization"
- Nel medio e lungo termine, i tradizionali modelli integrati di tipo "Produce-To-Deliver" potrebbero evolversi verso un modello più efficiente ed efficace di "Produce-Or-Deliver"
- Si potrebbe assistere all'emergere di due ruoli specialistici: i "Wholesale Payments Provider" ed i "Retail Payment Services Provider", con pochissimi player in grado di sostenere gli investimenti necessari per svolgere entrambi i ruoli

**Affrontare le sfide dell'industria richiede importanti decisioni strategiche e la necessità improcrastinabile per le banche di capire quale ruolo svolgeranno in futuro**

# Cash is still King: l'Europa continua a fronteggiare enormi costi derivanti dall'incremento del contante in circolazione

An EPC study, on 2008 data, estimated the cost of cash for Europe at €84 billion (we estimated between €40billion-€45billion for Eurozone). If Eurozone could have achieved the US cash-to-GDP ratio in 2008, it would have had almost 65% less cash, and a reduction in its cost of €25 billion-€30 billion

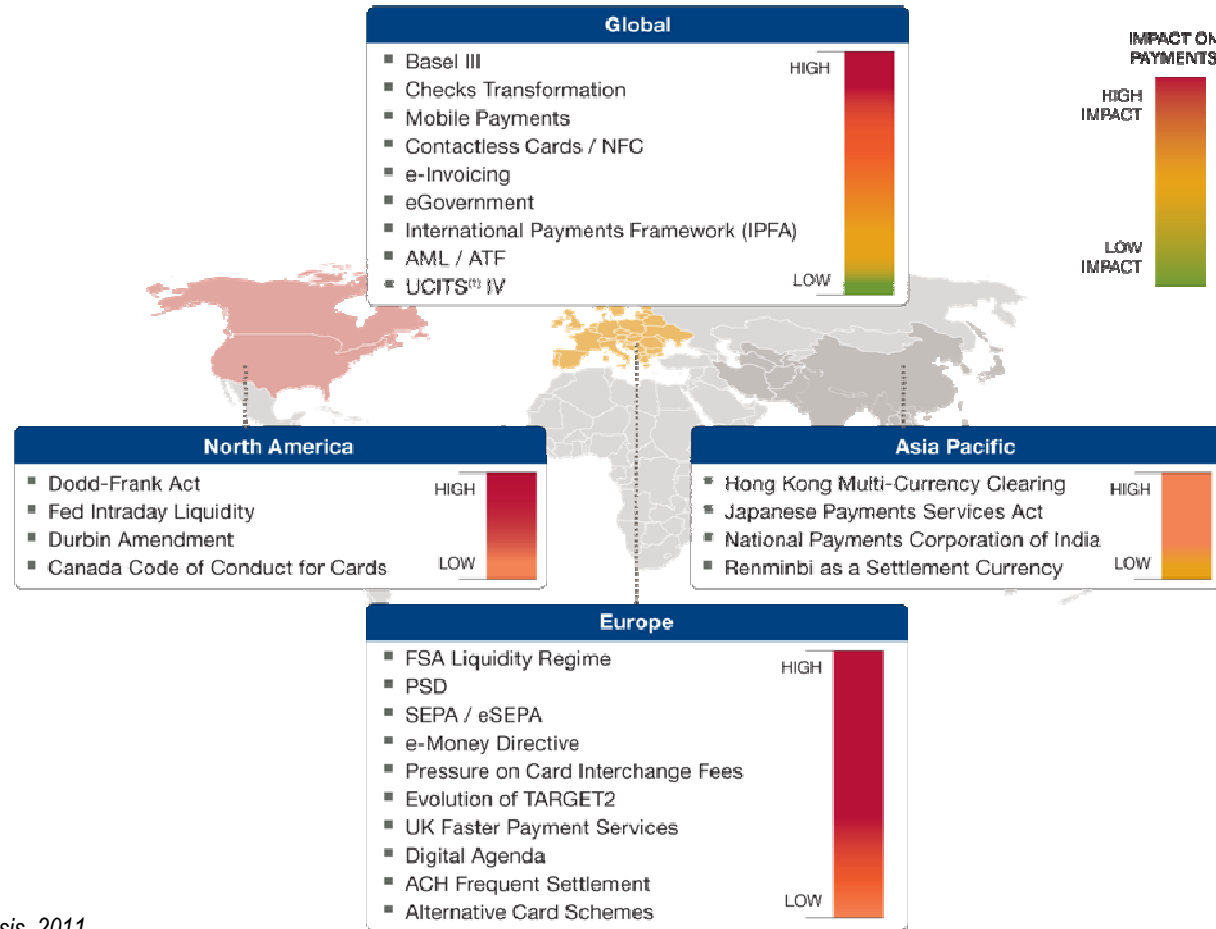


With similar costs of cash in 2009, and assuming that market fragmentation would make it difficult to capture as much as 70% of those efficiencies, the gross savings could have been, IN ANY CASE, €18billion-21billion in 2009

Source: Capgemini analysis, 2011

**Il rapporto (EURO Cash/GDP) nell'Eurozona è ora più del doppio di quello U.S., principalmente dovuto ad alcuni significativi paesi che presentano elevati tassi di utilizzo del cash. Ciò conduce ad enormi costi complessivi per il sistema economico nel suo complesso**

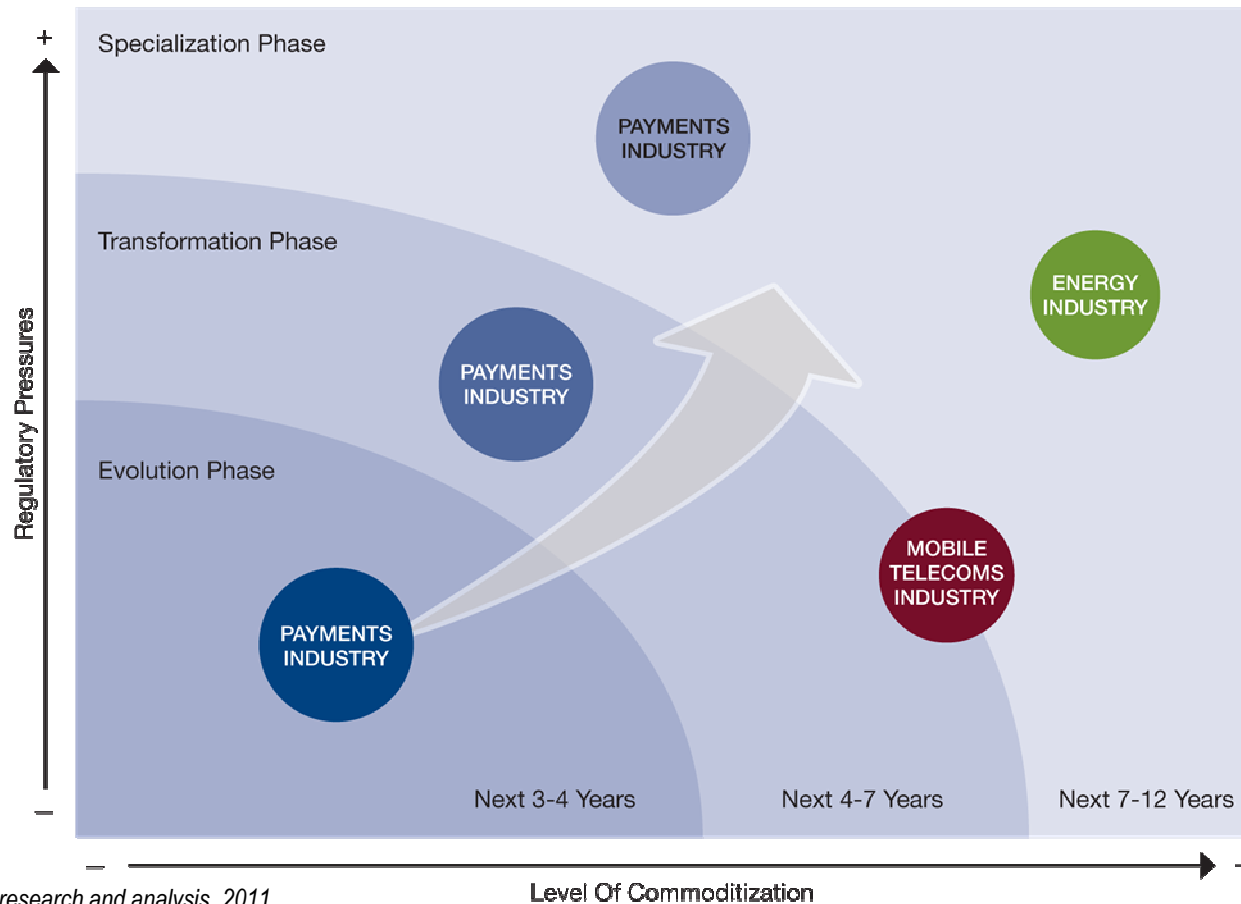
# Numerose iniziative di natura regolamentare e di Industry impattano ed impatteranno i Payments a livello globale



Source: Capgemini analysis, 2011

**Queste iniziative spingono il mercato dei pagamenti verso la standardizzazione, l'interoperabilità e frammentazione.**

# Se l'industria dei Payments affronterà la stessa trasformazione vista nell'Energy & Telcos, il modello "Produce-to-deliver" potrebbe essere subottimale nel lungo periodo



Source: Capgemini research and analysis, 2011

**I Payments potrebbero essere considerati nella fase "Evolution": forze esogene ed endogene insistono sul mercato. Il mercato telco-mobile è tra la fase "Evolution" e "Specialization", mentre il mercato dell'Energy è già completamente specializzato. Il mercato dei pagamenti dovrebbe seguire questo cammino nei prossimi 8-10 anni.**

Thank You

[www.capgemini.com/wpr11](http://www.capgemini.com/wpr11)

