



Simplify and innovate: new trends in payment services

Gian Bruno Mazzi
Direttore Generale

Soluzioni per semplificare ed innovare

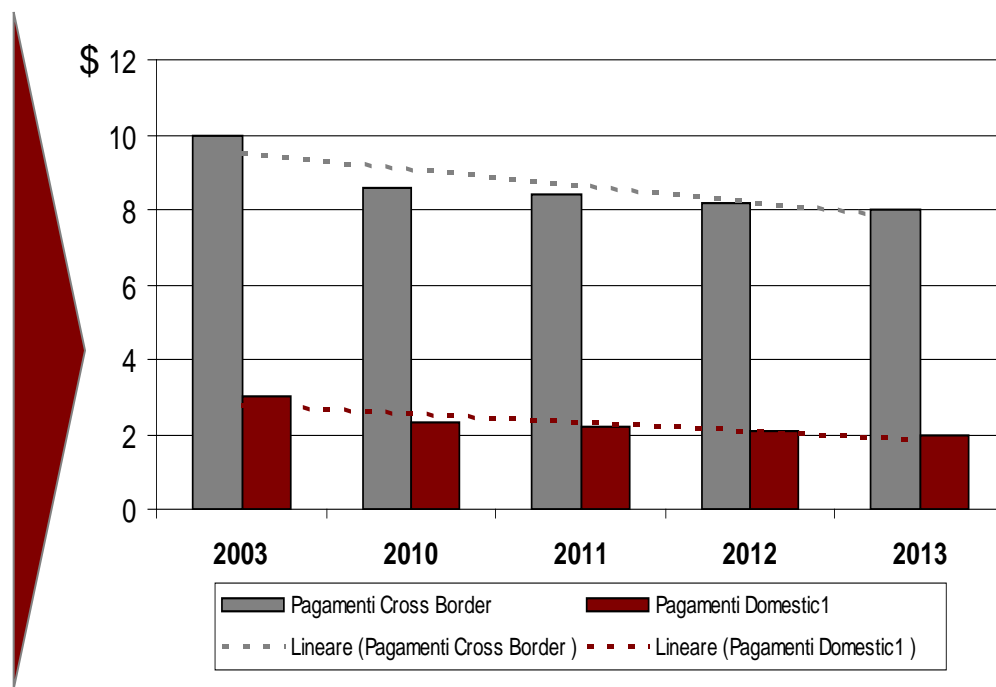
Il valore delle soluzioni di gateway/HUB

Conclusioni

- Principali fattori -

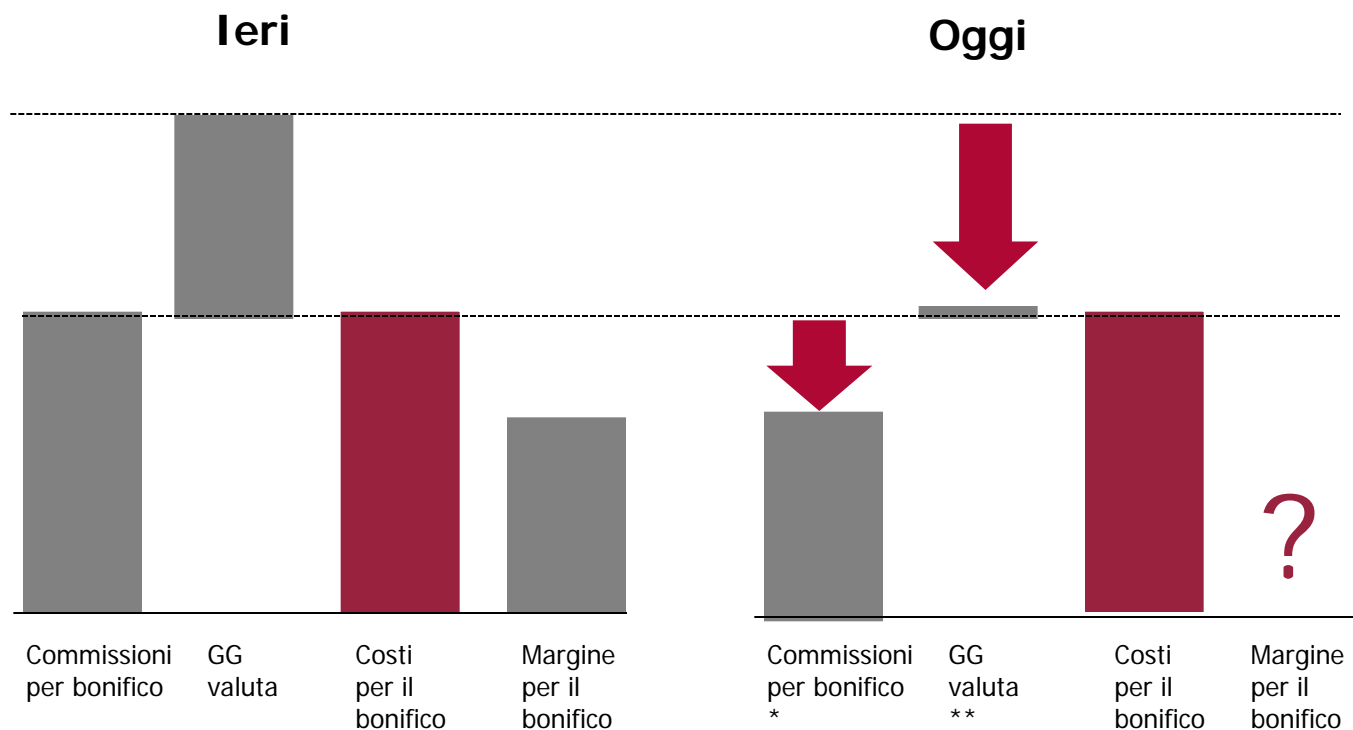
- Cambiamenti normativi
- Nuovi Standard
- Competizione più aggressiva
- Crisi finanziaria
- Clienti più informati e meno fidelizzati

- Evoluzione ricavi per transazione -



Fonte: BCG Global Payments DB

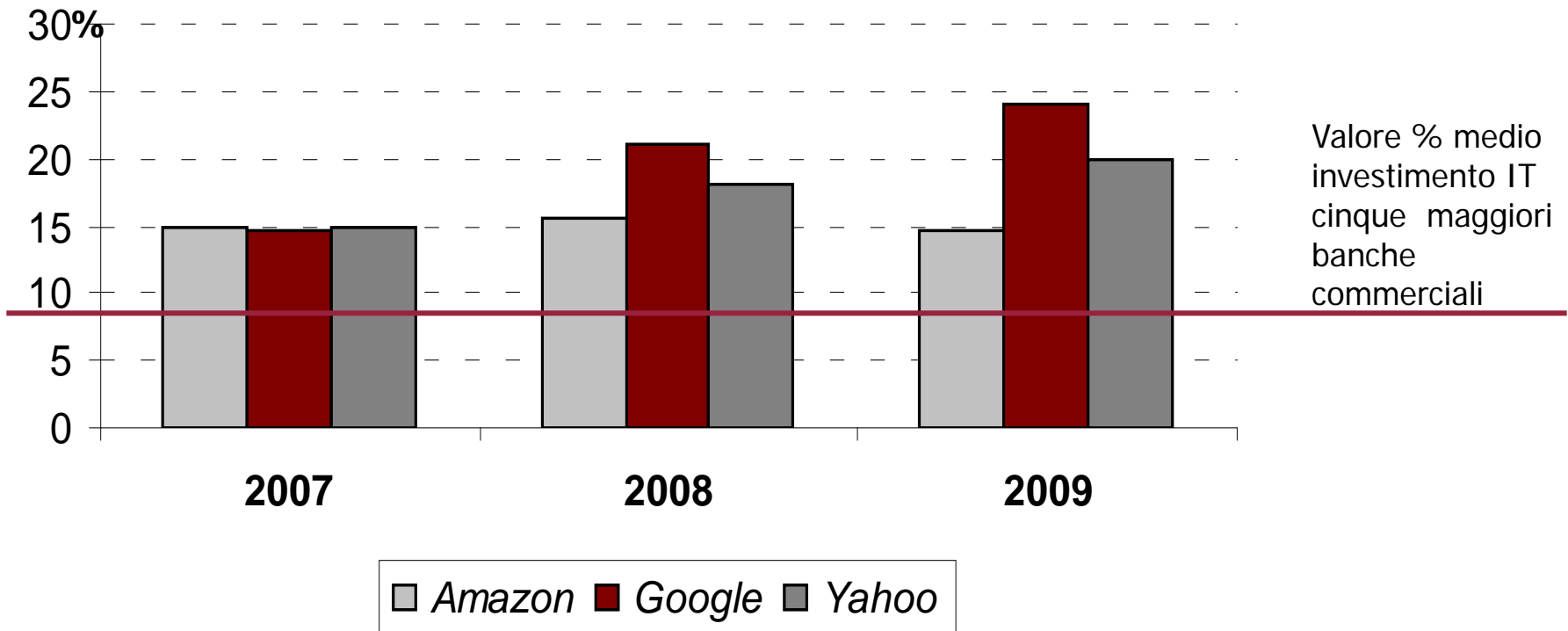
- Dinamica ricavi e costi per bonifico in Italia -



* I prezzi devono essere uguali a livello domestico e cross-border intra UE per prodotti corrispondenti

** Eliminazione della remunerazione tramite la valuta

I player 'alternativi' innovano velocemente grazie ad una capacità di investimento significativa



Fonte: Deutsche Bank 2011

- Obiettivi Strategici -

PRIORITARI

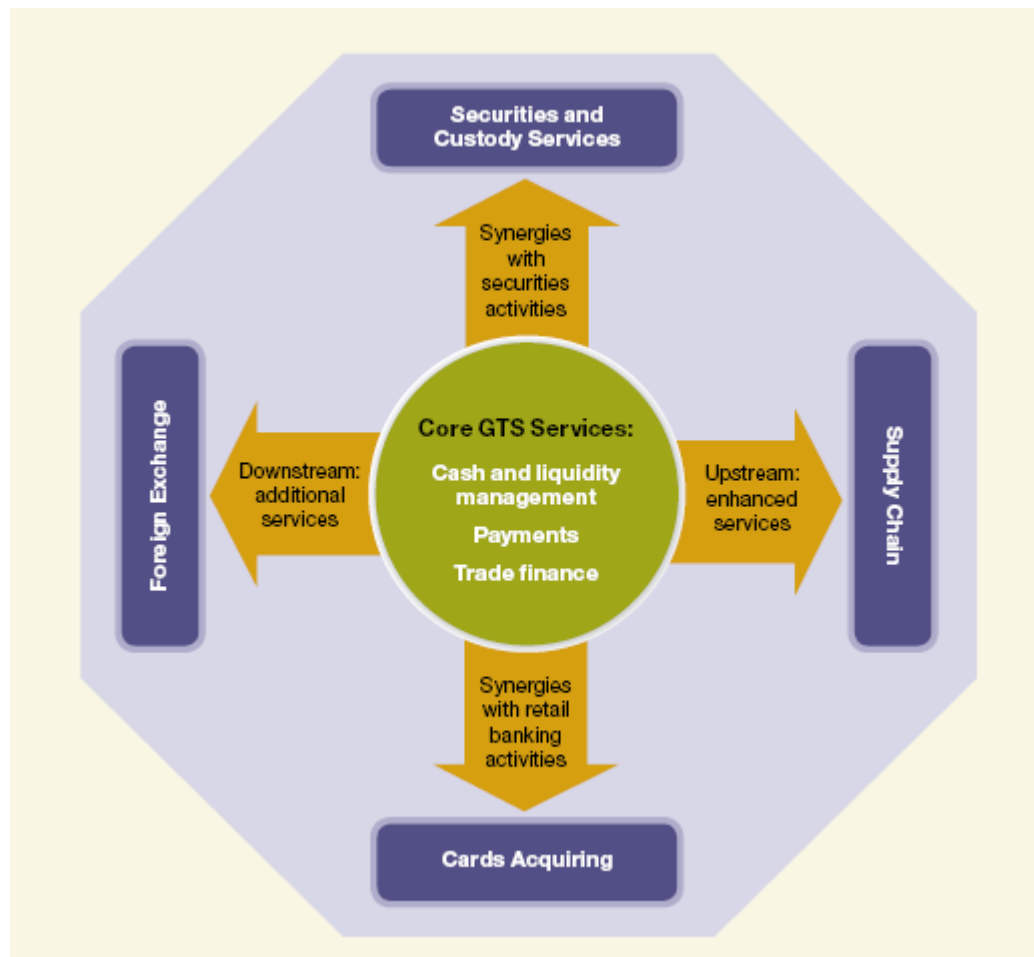
- *Aumento della customer satisfaction e della retention della clientela*
- *Acquisizione di nuovi clienti*
- Aumento della profittabilità del cliente
- Allineamento dell'offerta con quella dei concorrenti
- Aumento di valore del brand
- Ingresso in nuovi mercati

- Leve Strategiche -

PRIORITARI

- *Innovazione di prodotto e di servizio*
- *Multicanalità*
- Qualità e livello di servizio
- Trasparenza verso il cliente
- Sicurezza delle transazioni
- Personalizzazione del servizio al cliente
- Accordi con soggetti finanziari
- Accordi con soggetti non finanziari
- Pricing

In parallelo le banche europee cambiano l'assetto organizzativo per rispondere alle esigenze dei propri clienti e aggregano le funzioni transazionali (Transaction Banking)




- Punti di attenzione -

- Definizione perimetro
- Organizzazione e governance
- Competenze e relazioni in essere
- Processi e culture
- Sistemi informativi

- Le 4 domande Chiave -

1. Come ridurre il time to market nell'offerta di nuovi prodotti/servizi ai clienti e negli adeguamenti tecnologici, organizzativi e normativi
2. Come semplificare e razionalizzare i processi con conseguenti economie di scala (IT/back office)
3. Come ottenere la tracciabilità end-to-end, per mantenere il controllo dello stato del pagamento nelle differenti fasi dei processi/lavorazioni
4. Come disporre di soluzioni di payment warehousing per garantire una base dati omogenea di riferimento

A large, dark red arrow pointing from the list of questions on the left towards the text on the right.

In Europa i principali istituti di credito stanno valutando e realizzando iniziative di Transactional gateway/HUB per razionalizzare i processi su un'unica infrastruttura informatica, estendibile al back-office

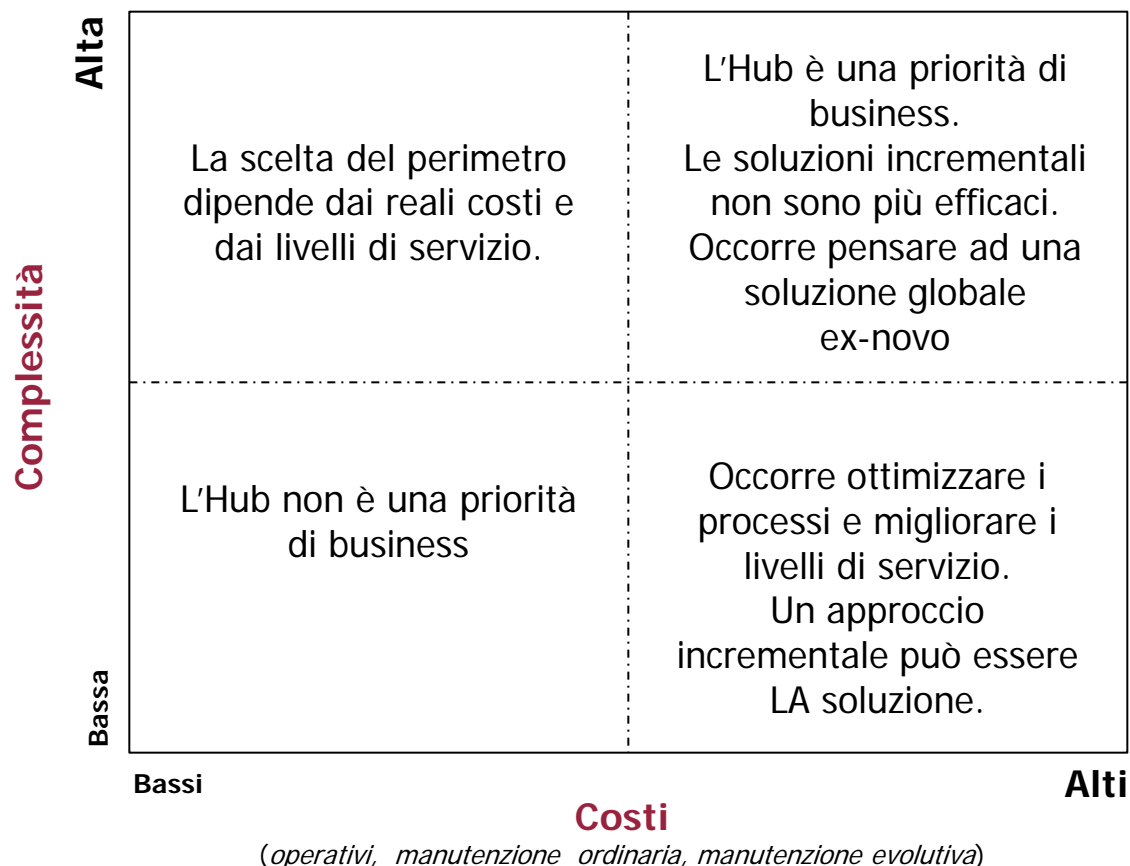
- Opportunità -

- Razionalizzazione e semplificazione
- Maggior controllo dei costi
- Incremento di efficienza, flessibilità e modularità
- Riduzione del Time to Market
- Introdurre innovazione profittevole

- Punti di attenzione -

- Progetto di ampio respiro temporale ed economico
- Razionalizzazione e rivisitazione dei processi "core" della banca
- Gestione del periodo di coesistenza con le soluzioni legacy

L'ampiezza del perimetro può variare in funzione delle caratteristiche della banca.



In-house customization

- Nelle realtà più grandi, e in quelle consortili – la tendenza è verso l'acquisizione di una soluzione di mercato, da modificare ed adattare in-house, per
 - Massimizzare la personalizzazione della soluzione sulla base dei processi di business interni
 - Governare l'intera catena del payment process
 - Introdurre in modo progressivo innovazione nell'interazione con i sistemi core della banca
 - ...

Selective Outsourcing

- Una strategia di adozione "graduale" porta ad optare per l'outsourcing selettivo di specifiche funzioni, es. le funzionalità di processing contigue alle fasi di Clearing e Settlement come
 - Traduzione validazione dei formati
 - Routing verso i diversi sistemi di clearing
 - Repairing & enrichment
 - Monitoring
 - Reporting
 - Reconciliation
 - ...



In questo contesto una partnership con un service provider specializzato nei pagamenti consente di raggiungere obiettivi di efficienza e livelli di servizio.

- Caratteristiche Service Provider -

- Core business focalizzato
- Elevate competenze consolidate e specialistiche
- Predeterminazione degli investimenti e dei costi operativi
- Livelli di servizio contrattualizzati

- Benefici della Partnership -

- Possibilità di arricchire il portafoglio prodotti con soluzioni white-label
- Differenziazione rispetto ai concorrenti
- Riduzione degli investimenti
- Compressione delle tempistiche di progetto
- Minore pressione sull'IT interno



Soluzioni per semplificare ed innovare

Il valore delle soluzioni di gateway/HUB

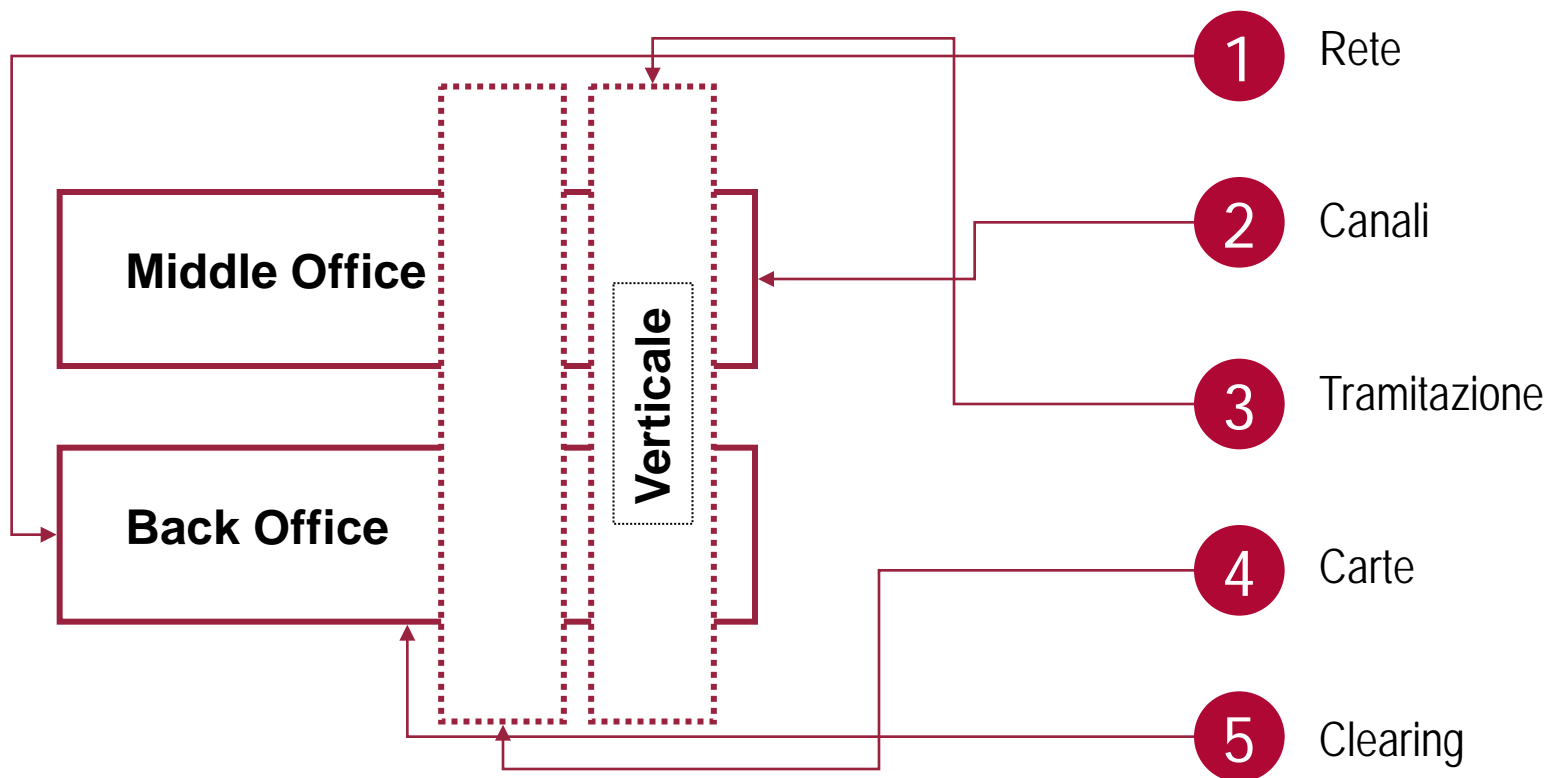
Conclusioni



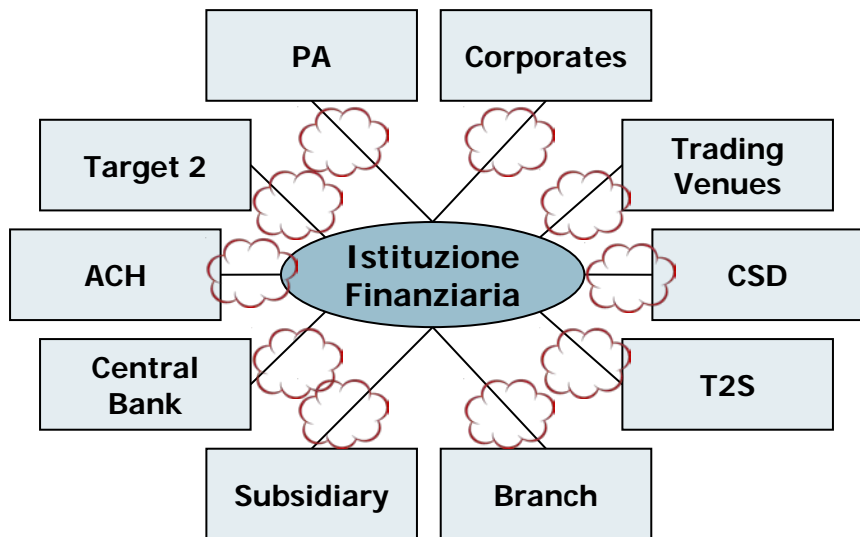
All'interno del concetto generale di gateway/HUB emergono focalizzazioni, e famiglie verticali con caratterizzazioni specifiche

- Tipologie Gateway/HUB-

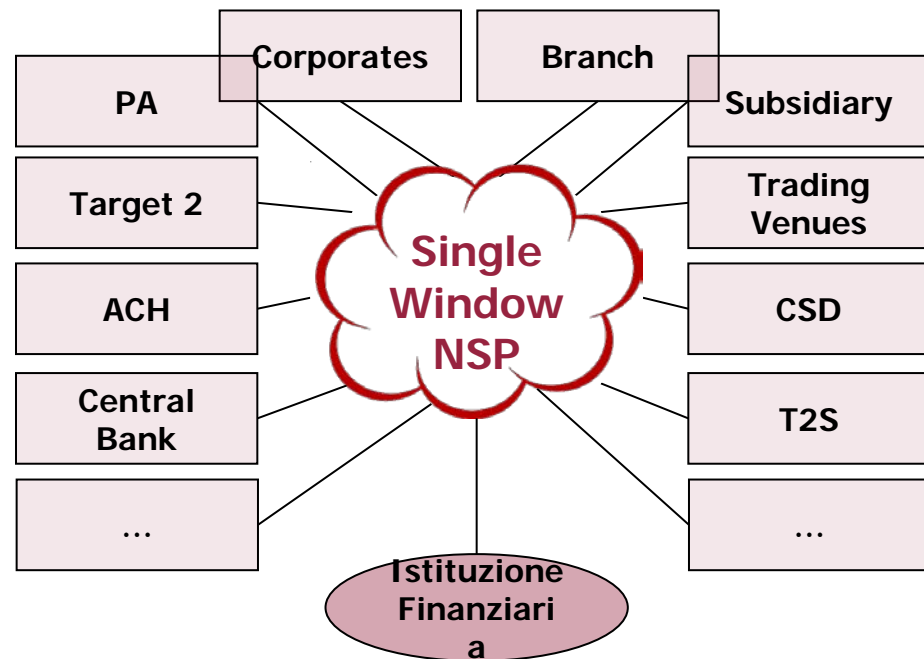
- Esperienze SIA -



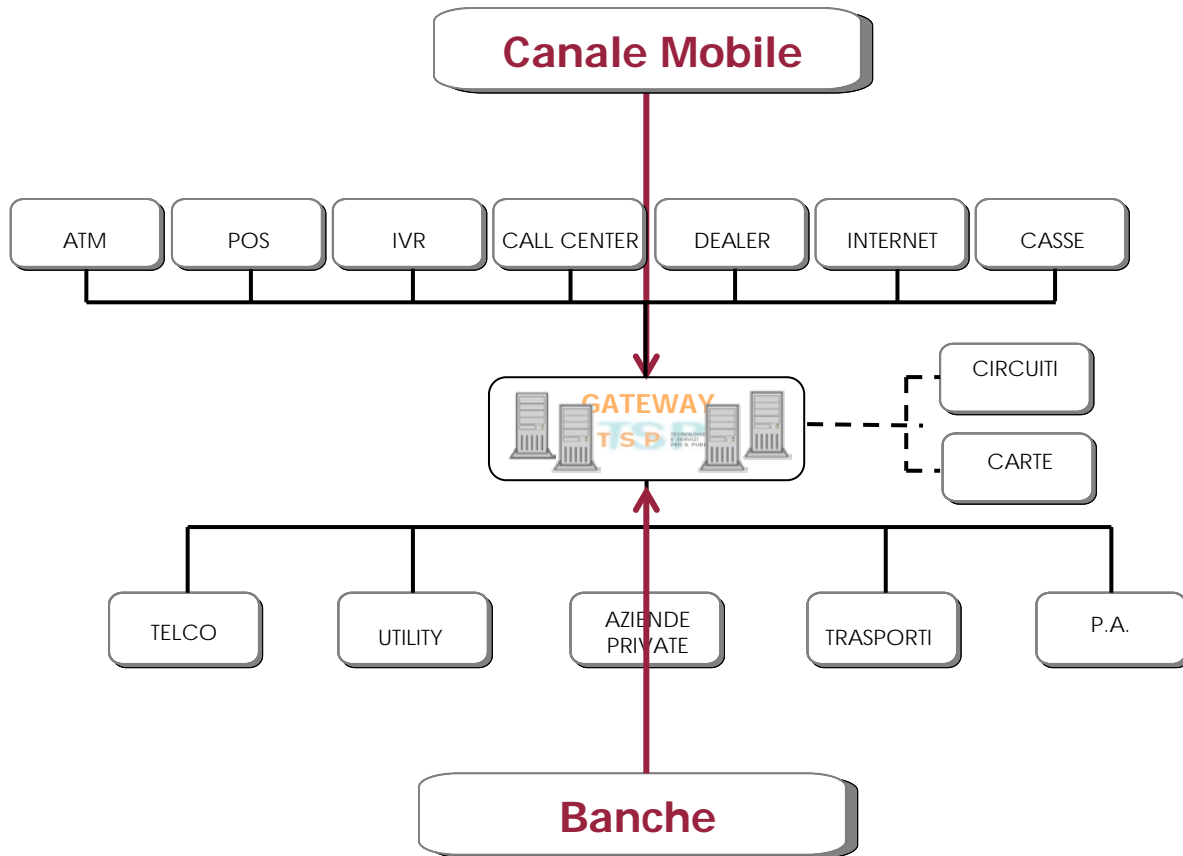
Rete dedicata



Rete *Single Window*



- Evoluzione Gateway -

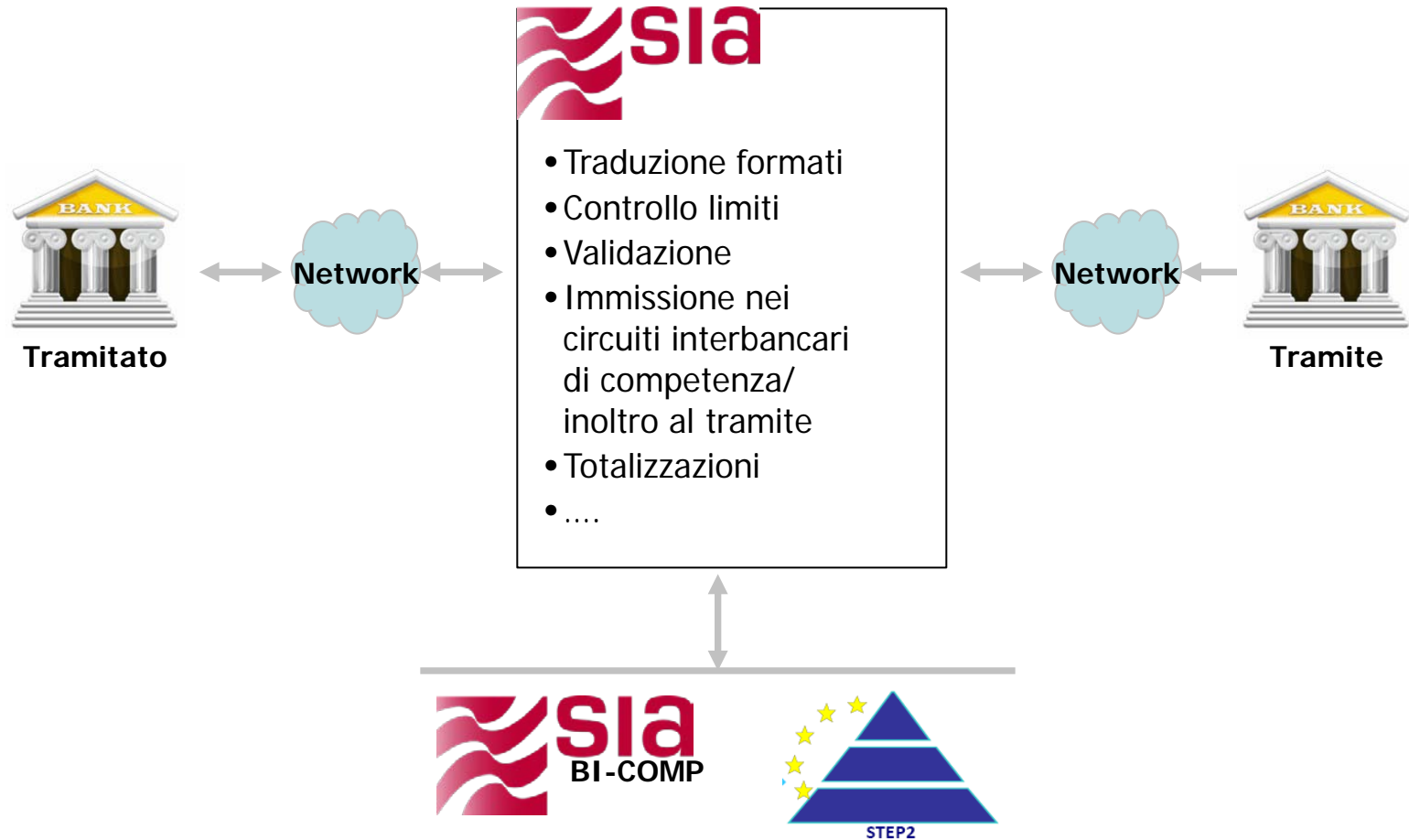


- Caratteristiche Principali -



- Funzionalità informative e dispositive
- Indipendente dall'operatore telefonico
- Mobile banking e mobile payment

- Un esempio di Modello Funzionale -



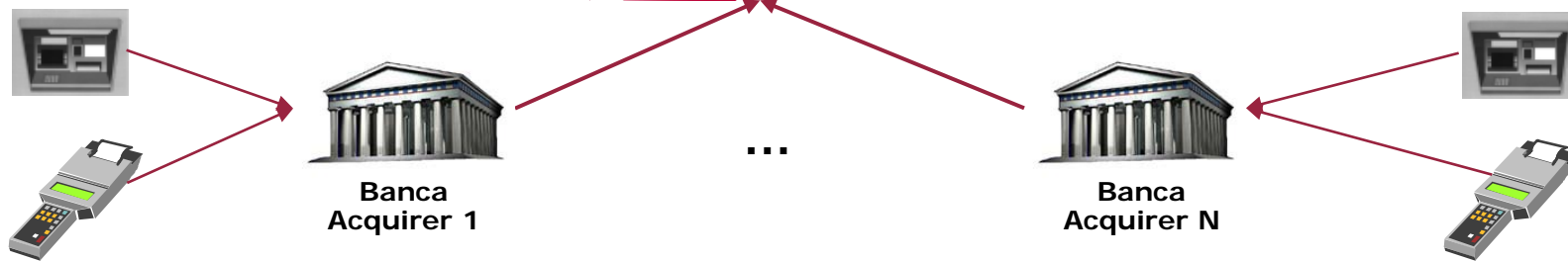
Esemplificativo

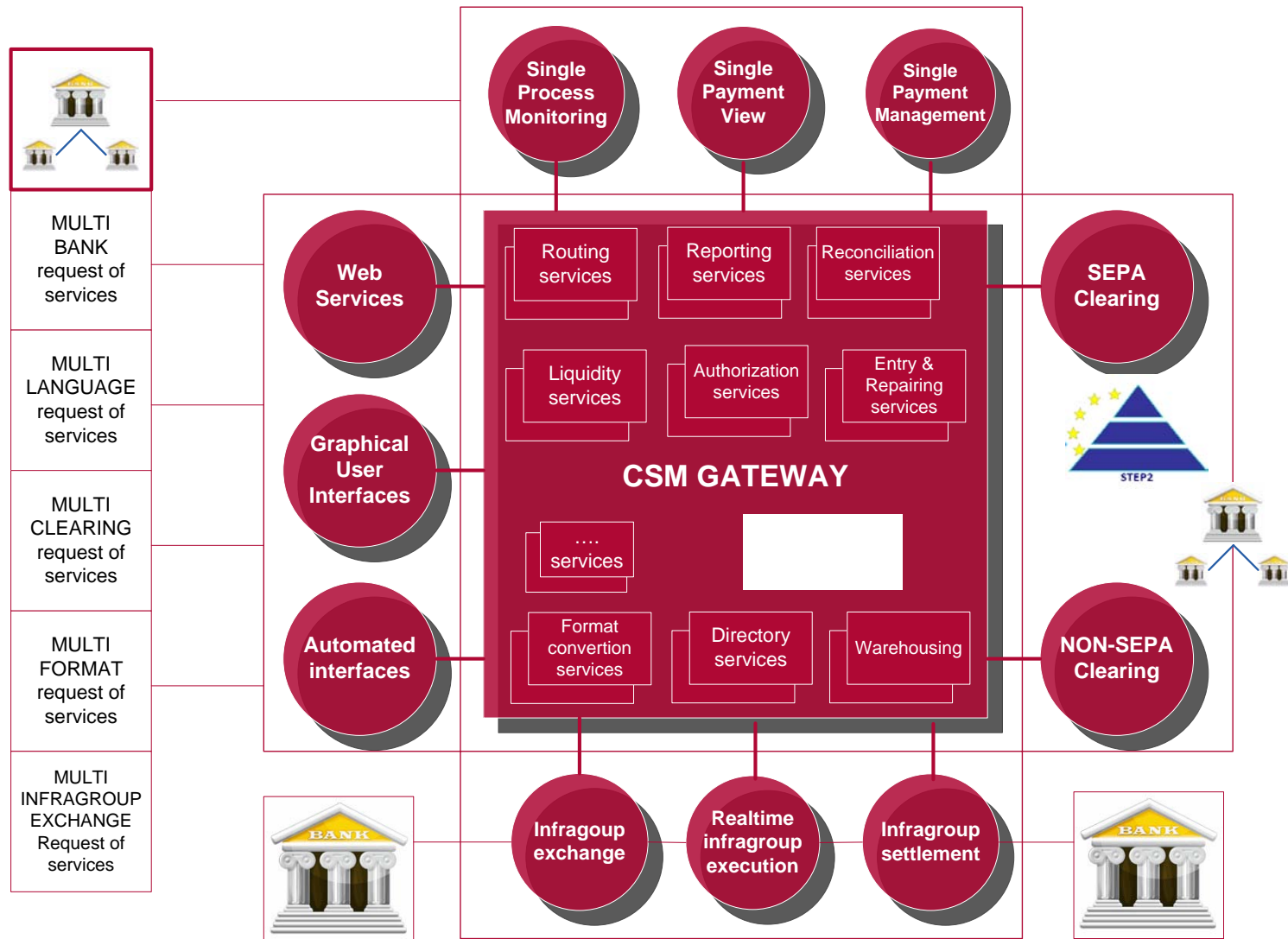
- Esempi iniziative in corso -

- EAPS (Euro Alliance of Payment Schemes) alleanza circuiti domestici europei
- JCB espande la collaborazione con le Istituzione finanziarie a supporto del turismo giapponese



- CUP identifica I mercati europei come target di sviluppo per l'accettazione delle proprie carte.
- AMEX vuole estendere la propria rete di accettazione in Europa





Le architetture gateway/HUB sono fattori abilitanti per innovare e rendere disponibili servizi personalizzati a valore aggiunto (VAS)

- Lo sviluppo dei VAS permette di:
 - Offrire alla clientela nuovi prodotti e servizi legati al mondo dei pagamenti, permettendo di raggiungere efficienza organizzativa attraverso il miglioramento del processing dei pagamenti, incluse le potenzialità legate agli e-payment e agli e-service
 - Ridurre i costi di migrazione alla SEPA mantenendo compliance e livelli di servizio inalterati per i clienti

SINGOLA BANCA / COMUNITA'





Soluzioni per semplificare ed innovare

Il valore delle soluzioni di gateway/HUB

Conclusioni

Opera in oltre 30 nazioni, con presenza in Africa, Middle East e Sud America

Volumi

	2010	Delta 2010 vs 2009	Delta %
Transazioni (mln)	7,514	476	6,8%
Pagamenti	2,645	147	5,9%
Carte	4,869	329	7,2%
Carte (mln)	62,4	0,7	1,1%
Esercenti (migliaia)	1,026	-18	-1,8%
MTS (mln)	8,811	1,696	23,8%
Monte Titoli (mln)	348	5	1,5%
Data transfer (Gigabyte)	11,142	71	0,6%

Presenza Geografica (EU)



SIA Group è composta da 6 società:

SIA; **RA Computer** (Applicazioni di Back-office per Banche, P.A. e Aziende) and **TSP** (Soluzioni di pagamento e servizi per Aziende P.A.) in Italia, **SiNSYS** (card processing) in Belgio; **Perago** (Soluzioni per Banche Centrali) in Sud Africa and **GBC** (ATM/POS terminal management) in Ungheria.



SIA è un service provider specializzato nei pagamenti , con 35 anni di storia, di innovazione e trasformazione, e oggi ancora piu' vicino ai clienti



- Organizzazione per prodotto -

Carte di Pagamento

Modular, flexible and customized issuing and acquiring services to manage domestic and international and private label payment cards; value added services and terminal management services (POS/ATM)

Sistemi di Pagamento

Payment clearing services to manage duality in a SEPA framework, EBA STEP2 technical provider, RTGS systems. Solutions to access the central clearing systems, inter-bank corporate banking, large central databases for the financial community

Capital markets

Capital Markets value chain services and solutions, from pre-trading, trading, post trading to back office management, for central institutions and financial intermediaries

Servizi di Connettività

A single integrated network technology infrastructure, to meet the most complex needs, overcoming the traditional division between the connectivity offering (typically for telecommunications operators) and value-added transport services

- Organizzazione per cliente -



Istituzioni Finanziarie



Istituzioni Centrali



Corporate e P.A.



- Perche' scegliere il Gruppo SIA come partner -

- 1 Focalizzazione ed expertise sui sistemi di pagamento retail/corporate, con elevate competenze nel mondo carte
- 2 Attenzione all'innovazione di servizio e di prodotto
- 3 Consolidata esperienza nella gestione di applicazioni mission critical
- 4 Livelli di servizio di eccellenza