

Pagamenti digitali Nexi e supply chain finance

Alberto Panariello

Head of Commercial Cards Sales & Partnerships

nexi



La nostra mission



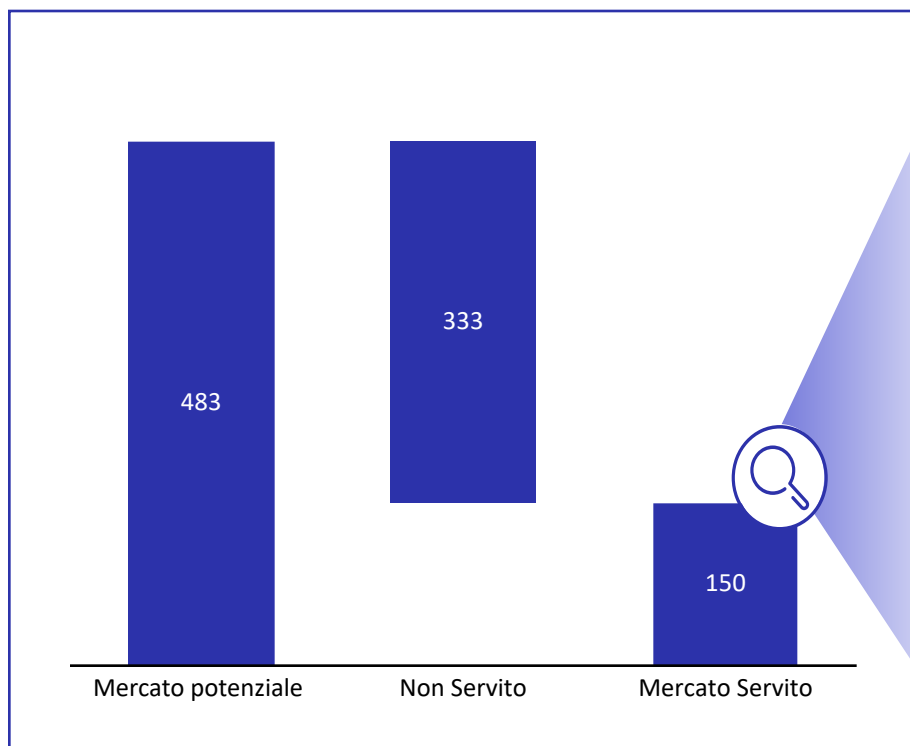
*Crediamo che i pagamenti in contanti siano superati dalla tecnologia.
Per questo, ogni giorno, lavoriamo con le nostre Banche Partner
per offrire e diffondere in Italia le soluzioni di pagamento
più innovative, semplici e sicure.*

Vogliamo essere la PayTech delle Banche, al loro servizio, sempre.

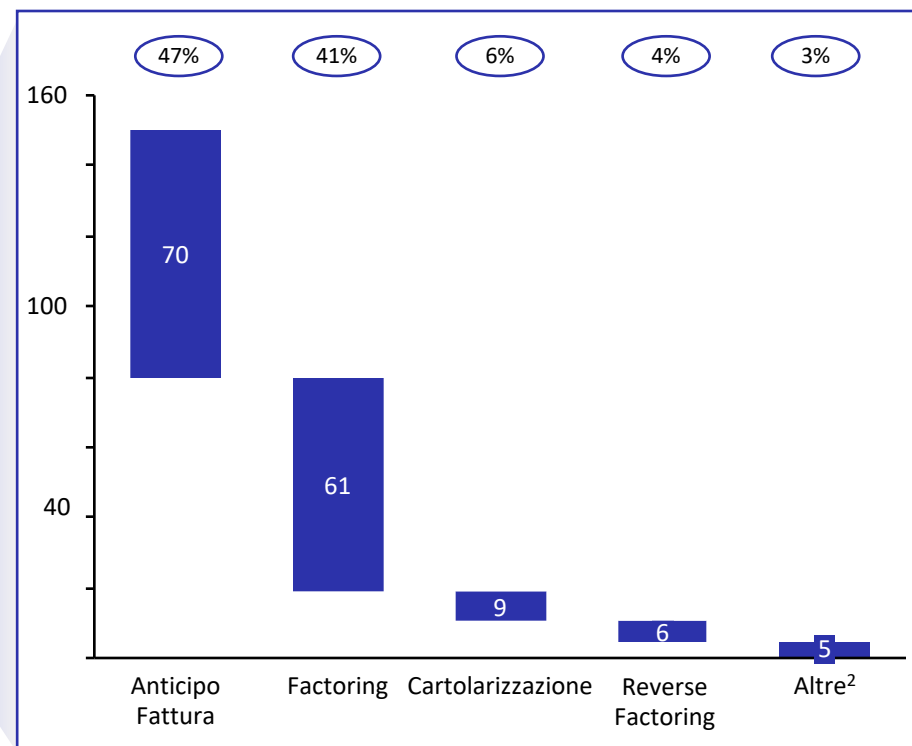
Il mercato potenziale del credito di filiera è al momento è ancora dominato da prodotti tradizionali, come l'anticipo fatture e il factoring, ma con ampi spazi di domanda non servita.

483¹
miliardi
di euro

IL MERCATO POTENZIALE ('18-Mld€)

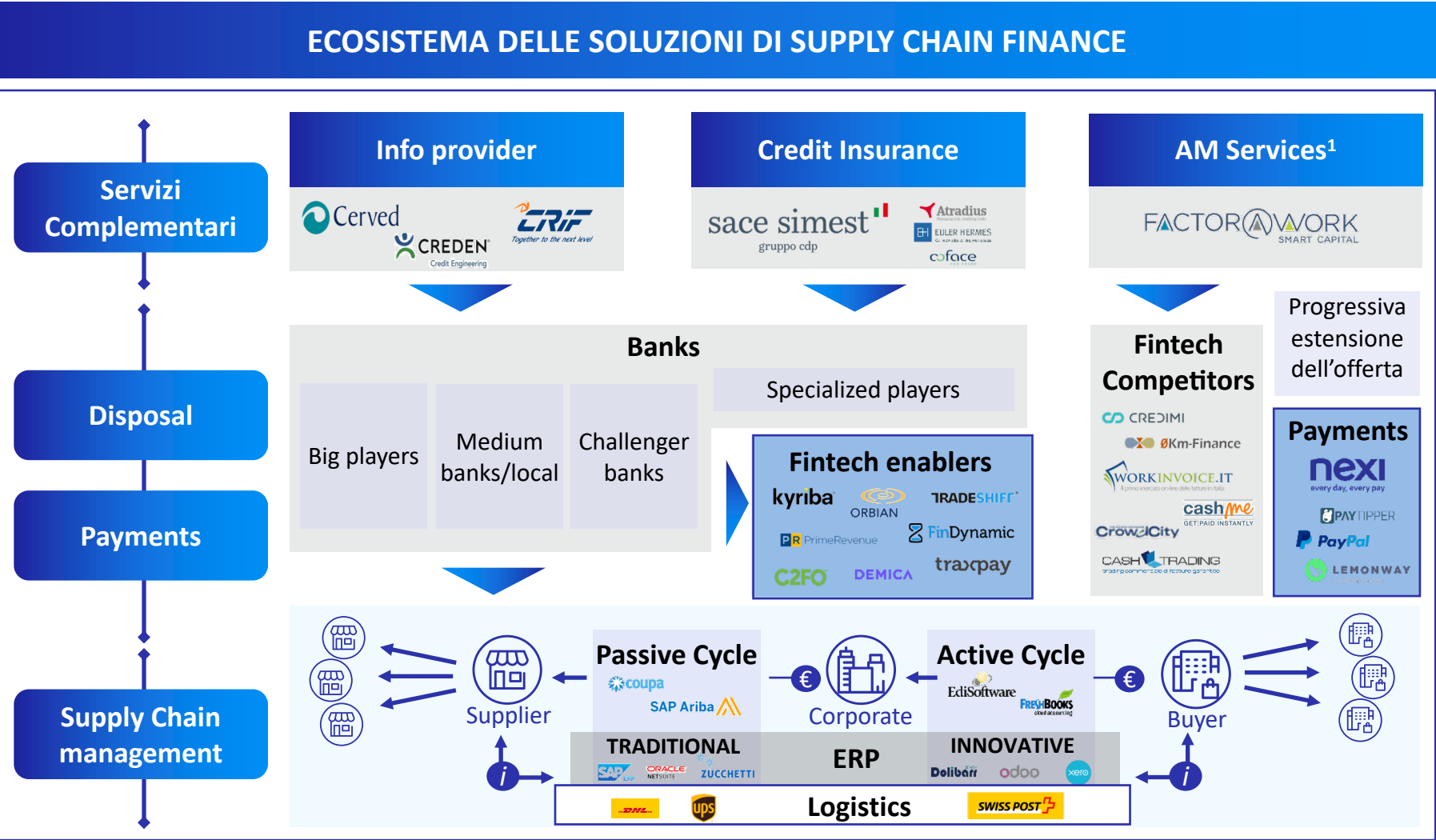


SOLUZIONI DI CREDITO VERSO I CLIENTI ('18-Mld€)



A fine 2018, circa il **31%** dei crediti presenti a bilancio era oggetto di **finanziamento di una soluzione di Supply Chain Finance**, di cui circa il **90%** coperto da Anticipo Fatture e Factoring

Il mercato è in fermento e l'ecosistema di soluzioni si amplia convergendo verso soluzioni innovative di «nicchia» di Invoice Financing, quali il Dynamic Discounting

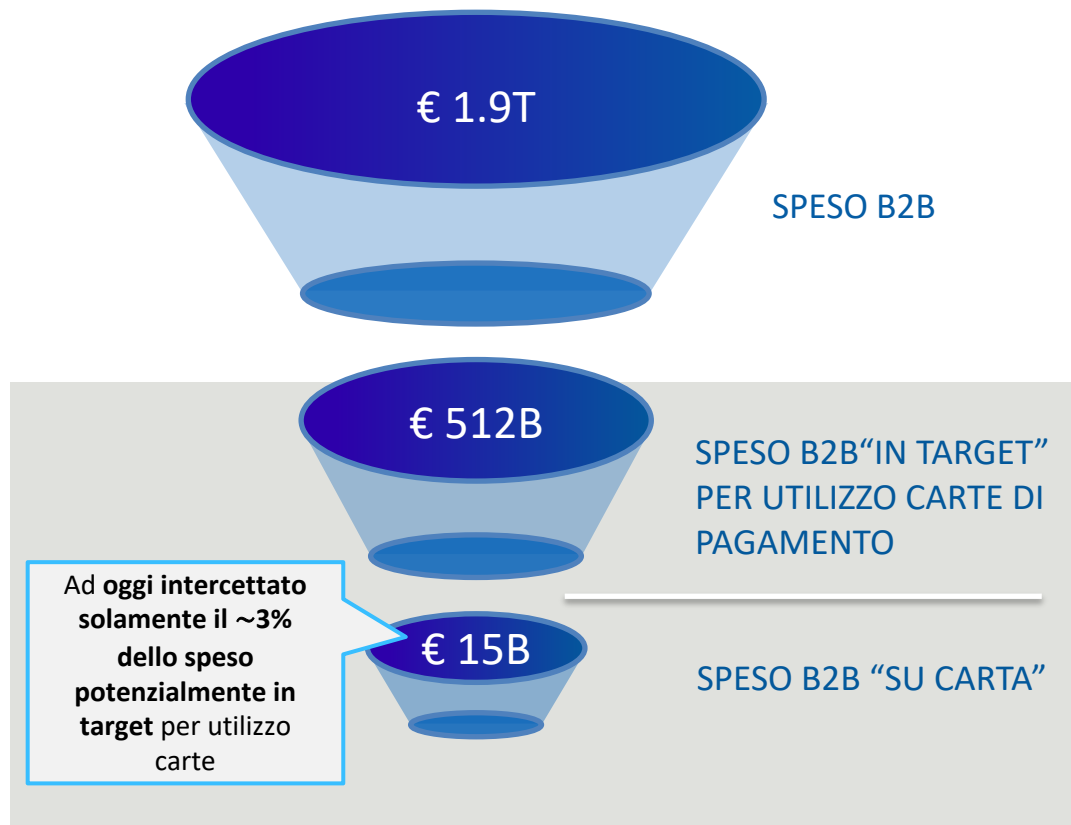


- Si evidenziamo oltre **90 soluzioni innovative offerte da Fintech** a livello internazionale che si **integrano** con i tradizionali **sistemi ERP aziendali**
- Le società di **servizi di pagamento** stanno avviando una **progressiva estensione dell'offerta**
- I **Tech Giants** (Amazon, Alibaba,...) possono essere **capaci di coprire** una vasta gamma di **servizi/offerte finanziarie**

Lo speso Commercial «su carta» in Italia ammonta a ~€15B

ad oggi viene quindi intercettato solamente il ~3% dello speso potenzialmente in target

Potenzialità del mercato italiano



- In Italia lo speso Commercial “su Carta” nel 2017 è pari a € 15B, solo il 2,9% del mercato «in target»
- Segmenti principali del mercato: PMI, B2B e T&E (Travel & Entertainment)
- Il segmento PMI e liberi professionisti rappresenta più del 95% del totale «aziende» italiane
- Il segmento B2B nel mercato pagamenti è di recente sviluppo. Gli asset principali sono: conti virtuali, ottimizzazione del capitale circolante e smart data
- Il segmento T&E è molto profittevole (beneficia delle IC fee più alte sulle spese extra UE) ed è più incline all'utilizzo di Carte di pagamento.

Per supportare le Banche nel cogliere l'opportunità Commercial abbiamo potenziato l'offerta Nexi nel segmento Corporate

SEGMENTI
CLIENTELA
CORPORATE
NEXI



Nexi **Corporate Pay**



Nexi **Travel Account**



Nexi **Corporate/Gold**



Nexi **Business/Gold**



Nexi **Business Debit XL**



Nexi **Business Debit**



Gli Strumenti di pagamento digitale Nexi sono fruibili attraverso il Portale Aziende

CARTA CORPORATE



Strumenti di pagamento per i dipendenti

CORPORATE PAY



Soluzione di pagamento dedicata alle spese verso i fornitori tramite pagamenti virtuali e rendicontazione centralizzata

Nuovi Prodotti

*Powered by Mastercard
Virtual Card Tech
Platform*

TRAVEL ACCOUNT



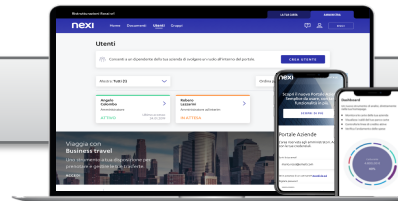
Consente alle aziende di consolidare i costi dei viaggi aziendali in un conto a rendicontazione e pagamento centralizzati.

Lancio
2019

RoadMap

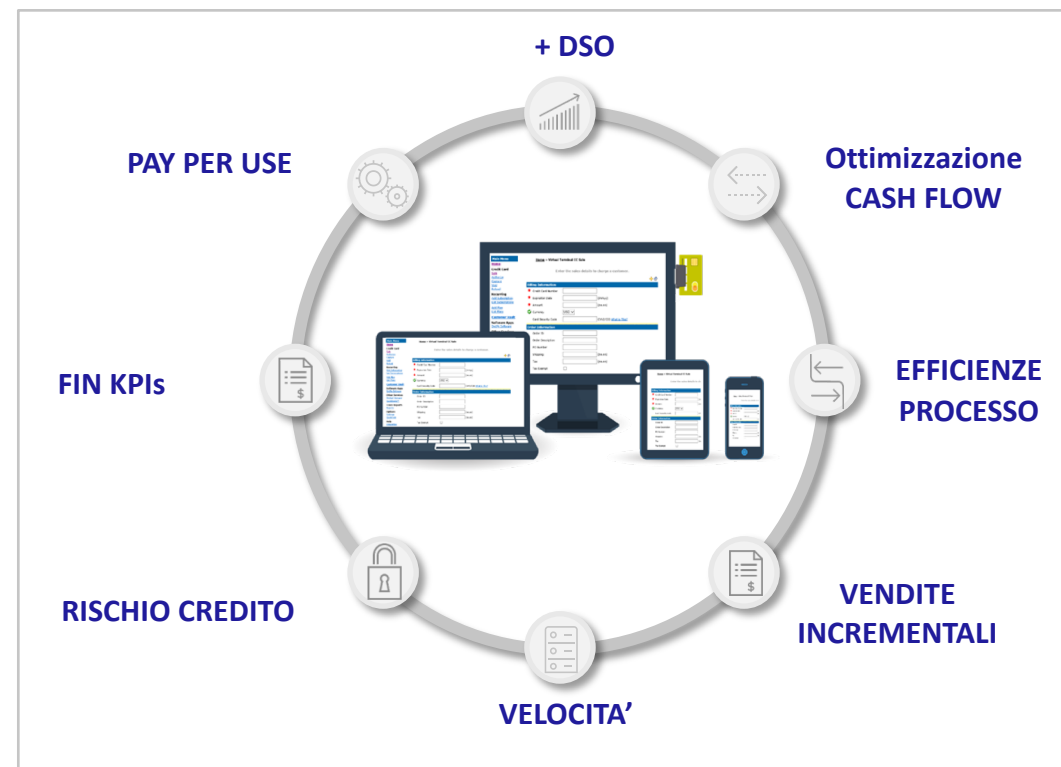
VAS

Nuovo Portale Aziende



VAS

Nexi Corporate Pay: vantaggi della piattaforma nella relazione buyer-seller



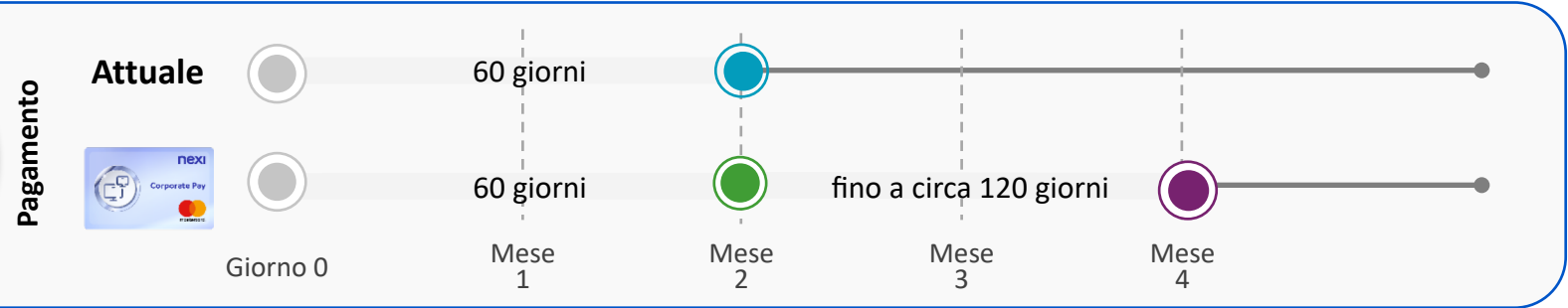
BUYER



SELLER

Flessibilità nella relazione Fornitore-Cliente

ESEMPIO 1

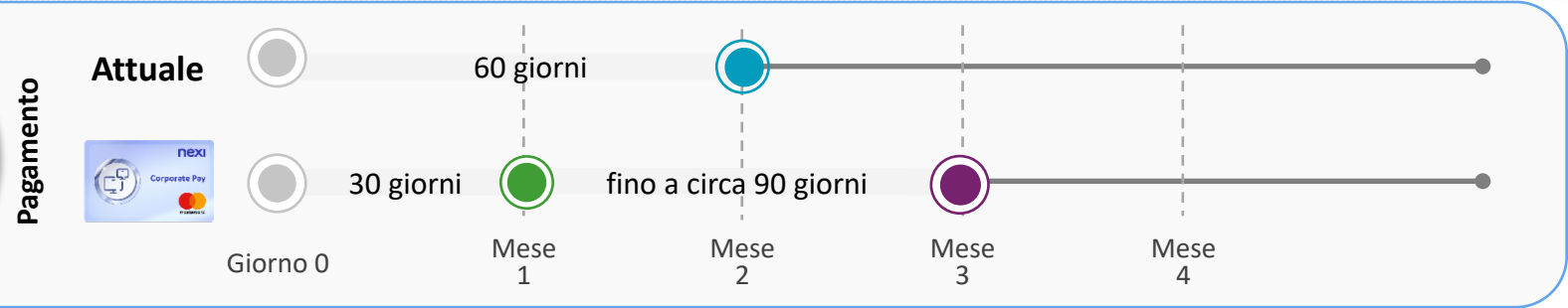


BENEFICI

Azienda: aumento dei DPO di ca. 60 giorni e ottimizzazione del capitale circolante

Fornitore: certezza dell'incasso

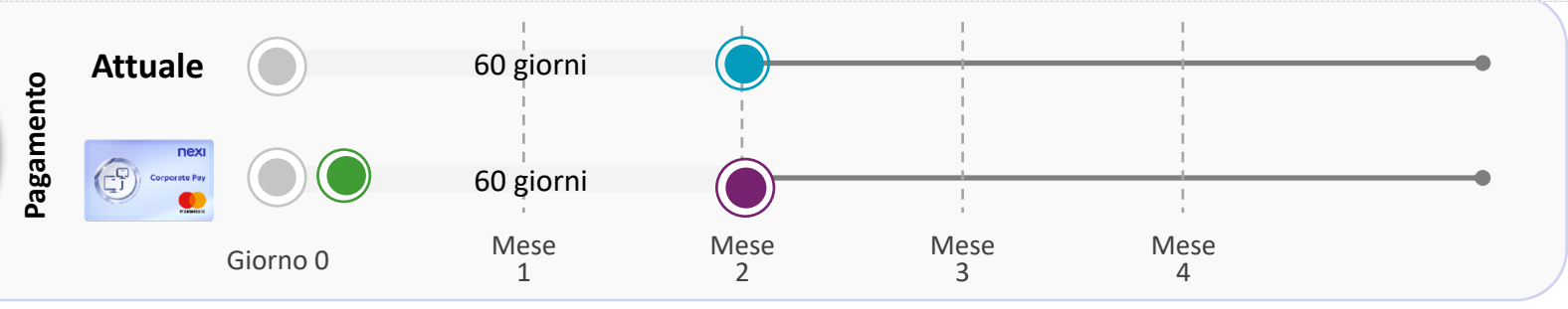
ESEMPIO 2



Azienda: aumento dei DPO di ca. 30 giorni e ottimizzazione del capitale circolante

Fornitore: Incasso anticipato
diminuzione dei DSO di ca. 30 giorni

ESEMPIO 3



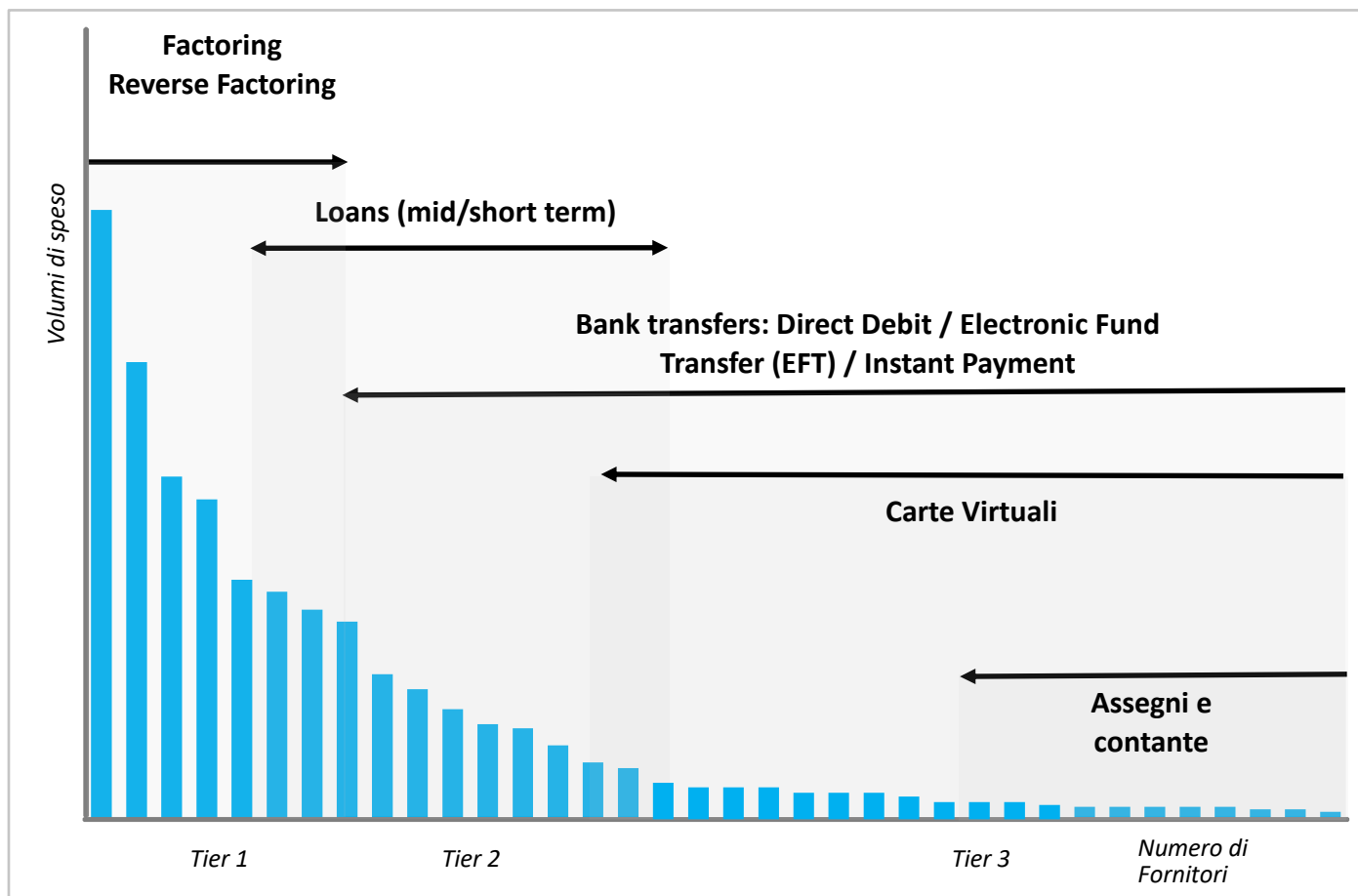
Azienda: possibilità di richiedere sconto in fattura

Fornitore: Incasso anticipato
diminuzione dei DSO di ca. 60 giorni

- Fornitore invia la fattura all'Azienda
- Azienda paga il Fornitore
- Nexi paga il Fornitore per conto dell'Azienda
- Azienda effettua il pagamento verso Nexi

Sul mercato le soluzioni di supporto delle filiere hanno diversi livelli di sofisticazione: Nexi è in grado di offrire una soluzione scalabile tramite la Soluzione Nexi Corporate Pay

SCENARIO COMPETITIVO DI RIFERIMENTO PER NEXI CORPORATE PAY



- **Factoring** - Le soluzioni Factoring sono destinate esclusivamente ai fornitori strategici
- **Loans** – Forma di finanziamento solitamente utilizzata per importi elevati che può risultare particolarmente costosa per il richiedente
- **EFT payments** – Offrono pagamenti veloci ed efficienti ma non migliorano la gestione del capitale circolante e non garantiscono enhanced data
- **Carte Virtuali** – Utilizzate per fornitori non-strategici, offrono fino a 60-90 giorni di dilazione di pagamento senza interessi e enhanced data

Possibili Use Cases

OBIETTIVI	USE CASE	PRODOTTO	CARATTERISTICHE
<ul style="list-style-type: none">Migliorare DPO	<p>Recurring Suppliers (eg Utilities)</p> <p>Buyer</p> <p>INGRESSO</p>	<p>CORPORATE PAY ON CARDS</p> <p>Num Carta Statico</p>	<ul style="list-style-type: none">Target: Small/Mid/Large Corporate come buyerProcesso: Attivazione domiciliazione su carta corporate dipartimentale di utenze o altre categorie di fornitori attualmente su SDDAcquiring: già attivato su utenze (ad es telefonia)
<ul style="list-style-type: none">Migliorare DPOOttimizzare processo	<p>Other Suppliers (eg long tail)</p> <p>Buyer</p> <p>INGRESSO</p>	<p>CORPORATE PAY</p> <p>Num Carta Virtuale Dinamico</p>	<ul style="list-style-type: none">Target: Mid/Large Corporate come buyerProcesso: Attivazione piattaforma Nexi Corporate Pay per fornitori selezionatiAcquiring: attivazione vPos su fornitori selezionati
<ul style="list-style-type: none">Migliorare DPOOttimizzare processo	<p>Hotel</p> <p>Airlines</p> <p>...</p> <p>Agenzia Viaggi (TMC)</p> <p>Buyer</p> <p>INGRESSO</p> <p>INGRESSO</p>	<p>TRAVEL ACCOUNT</p> <p>Num Carta Virtuale Dinamico</p>	<ul style="list-style-type: none">Target: Mid/Large Corporate come buyerProcesso: Attivazione piattaforma Nexi Corporate Pay per fornitori selezionatiAcquiring: attivazione vPos su fornitori selezionati
<ul style="list-style-type: none">Migliorare DSOOttimizzare processo↑ Vendite	<p>Seller</p> <p>B2B Buyers</p> <p>INGRESSO</p>	<p>CORPORATE PAY ON CARDS</p> <p>Num Carta Statico</p>	<ul style="list-style-type: none">Target: Large Corporate come sellerProcesso: Attivazione piattaforma incasso vPosIssuing: distribuzione carte commercial di filiera

f Facebook.com/Nexi

 @Nexipayments

in Nexipayments

nexi
every day, every pay

Per approfondimenti:

 commercial@nexi.it