



INFUTURIAMOCI.

3 - 4 - 5 NOVEMBRE 2021

#SALONEPAGAMENTI
#PAYVOLUTION
#INFUTURIAMOCI

**Le imprese e la
trasformazione digitale.**

Salone dei Pagamenti 2021

Agenda

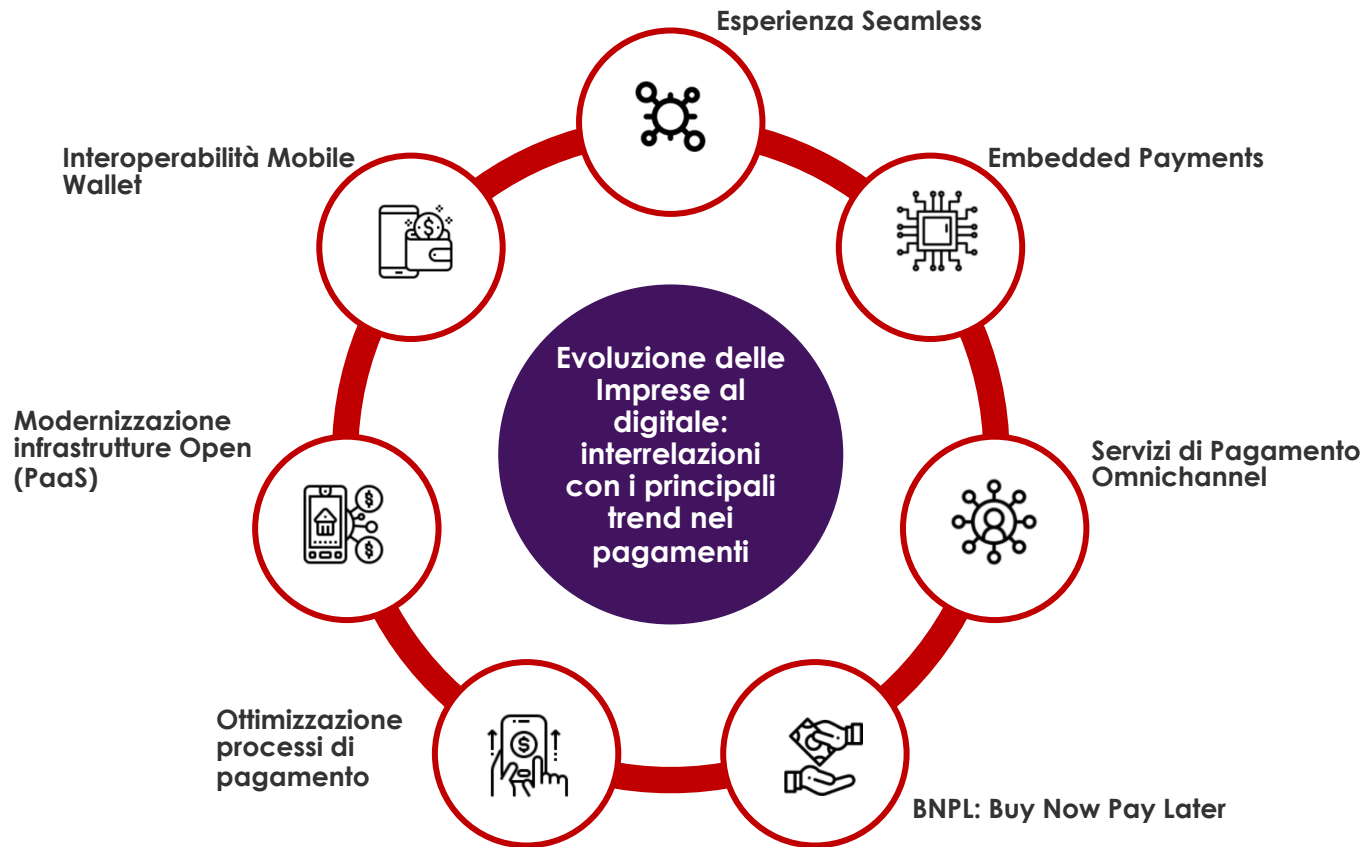


L'evoluzione digitale dei pagamenti per le imprese

Focus di settore

L'evoluzione digitale dei pagamenti per le imprese

I PRINCIPALI MACRO-TREND STRATEGICI IMPATTANTI L'INDUSTRIA DEI PAGAMENTI



L'evoluzione digitale dei pagamenti per le imprese

MACRO-TREND STRATEGICI



Esperienza Seamless: semplificazione e automazione processi di acquisto e pagamento tramite utilizzo di strumenti innovativi che enfatizzano la customer experience (apps, riconoscimento biometrico, invisible payments)



Embedded Payments: estensione proposizione di pagamento mediante aggregazione in prodotti/servizi bundle finalizzati alla personalizzazione dell'offerta



Servizi di Pagamento Omnichannel: offering di molteplici canali di pagamento integrati e consistenti con la user experience (i.e. fisico, virtuale, incentrati su un ID di riconoscimento)



BNPL (Buy Now Pay Later): flessibilità e ottimizzazione delle soluzioni di pagamento mediante dilazione degli acquisti



Ottimizzazione processi di pagamento: Sviluppo servizi a supporto dei processi di incasso e pagamento abilitati da PSD2, tramite raccolta dati (Open Banking) per lo sviluppo di servizi (KYC / Onboarding) e abilitazione ai pagamenti istantanei



Modernizzazione infrastrutture Open (PaaS*): Facilitazione della convergenza dei sistemi di pagamento in real time tramite implementazione di piattaforme, integrazione API e connettività di rete



Interoperabilità Mobile Wallet: Sviluppo di portafogli digitali aggregatori di funzionalità e servizi di pagamento

*Platform as a service

L'evoluzione digitale dei pagamenti per le imprese

FOCUS SU ALCUNE INDUSTRY ALTAMENTE COINVOLTE DALL'EVOLUZIONE AL DIGITALE



❑ Fatturato: 135 Mld

❑ Peso sul PIL: 8%

L'aggregazione dei servizi e la condivisione dati permette lo sviluppo di soluzioni omnicanale, consentendo maggiore dinamicità della customer experience



❑ Fatturato: 114 Mld

❑ Peso sul PIL: 7%

L'integrazione dei servizi in un sistema di gestione intelligente consente la fruizione ottimale e sicura di modelli multicanale, semplificando l'operatività utente a favore di soluzioni efficienti e sostenibili.



❑ Fatturato: 86 Mld

❑ Peso sul PIL: 5%

L'interconnessione fra servizi di mobilità pubblica e privata incrementano la user experience nelle smart city, a favore di strumenti digitali che siano fast e easy. Sono inclusi i servizi di e-mobility, un'opportunità di business con un trend in rapida crescita all'interno del mercato Italiano e Estero.



❑ Fatturato: 42 Mld

❑ Peso sul PIL: 3%

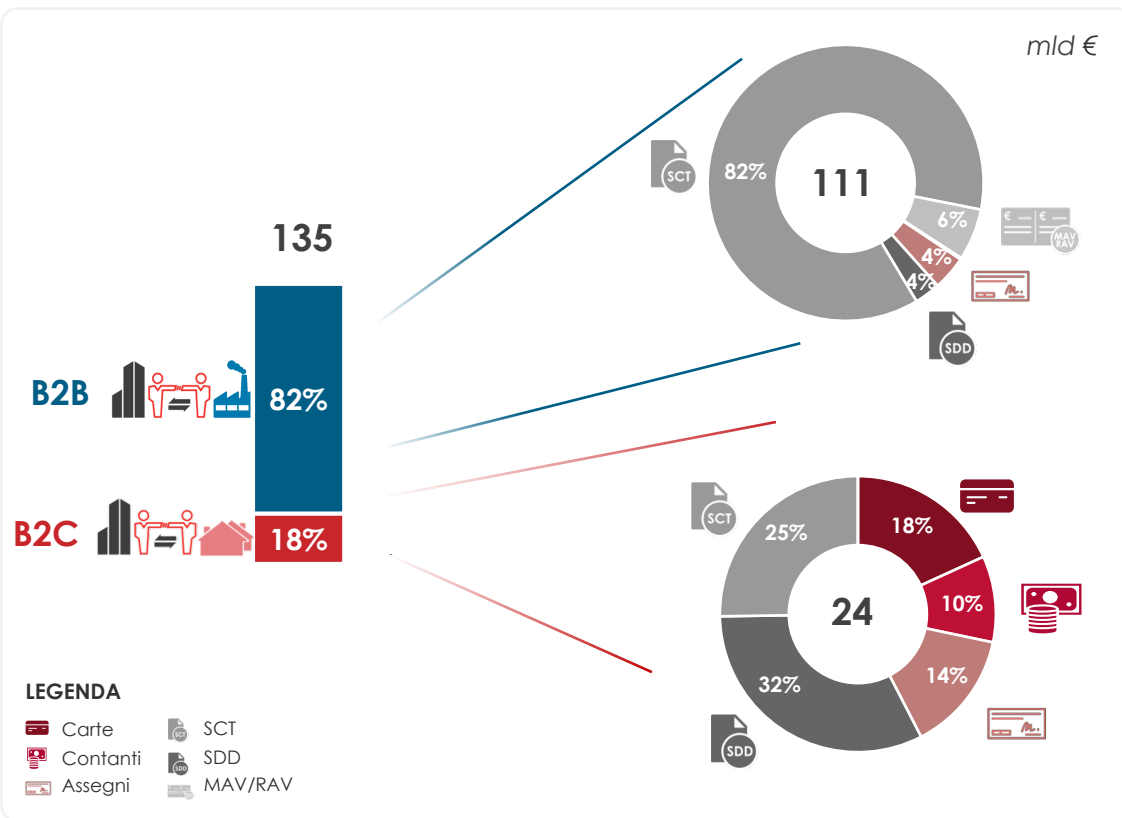
L'evoluzione del portafoglio di servizi offerti presso i punti vendita e le attività di fidelizzazione favoriscono la personalizzazione della customer experience che diventa flessibile e accessibile

Agenda

L'evoluzione digitale dei pagamenti per le imprese



Focus di settore



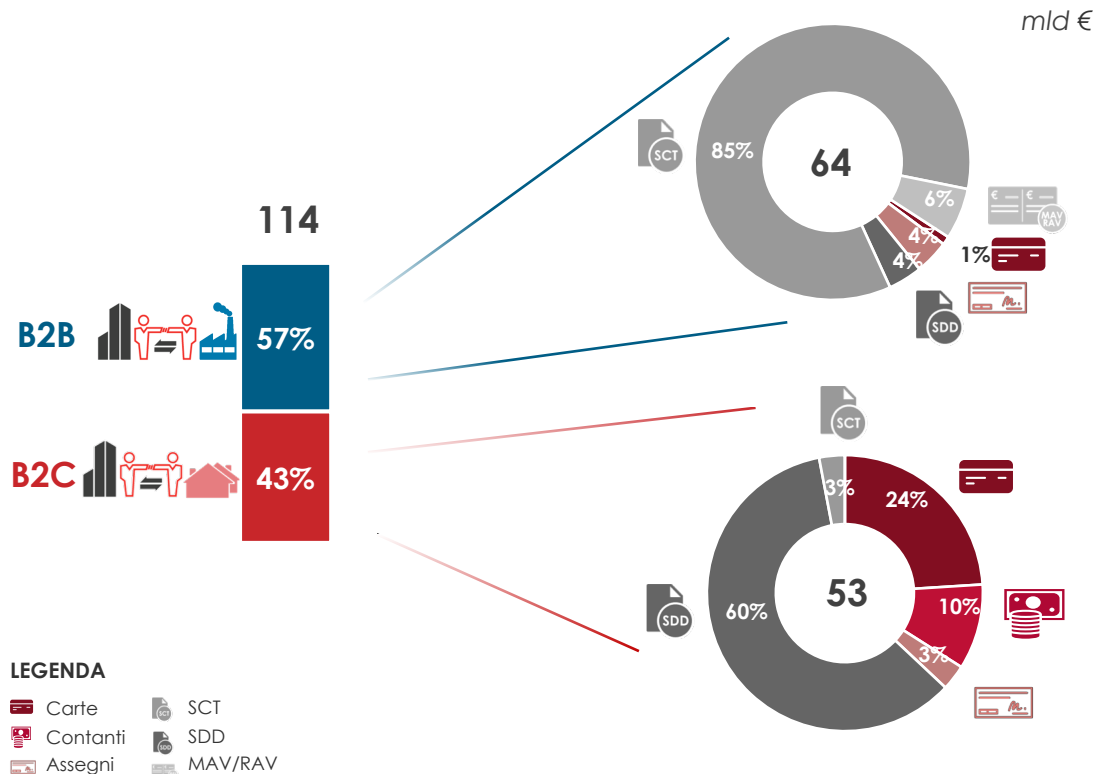
ANALISI DI SETTORE

- E' un settore in cui **prevalgono** i servizi **B2B** (111 mld, pari all'82%); lo strumento di pagamento principale è il **bonifico (SCT)** con un transato di **95 mld**
- In ambito **B2C** c'è **omogeneità** tra gli di strumenti di incasso (**SDD, SCT, carte**), con **prevalenza** di SDD



TREND STRATEGICI

- ✓ Ottimizzazione processi (PSD2)
- ✓ Innovazione servizi assicurativi (API)
- ✓ Customer engagement digitale e omnicanale
- ✓ Automazione rete vendita
- ✓ Sviluppo modello di distribuzione



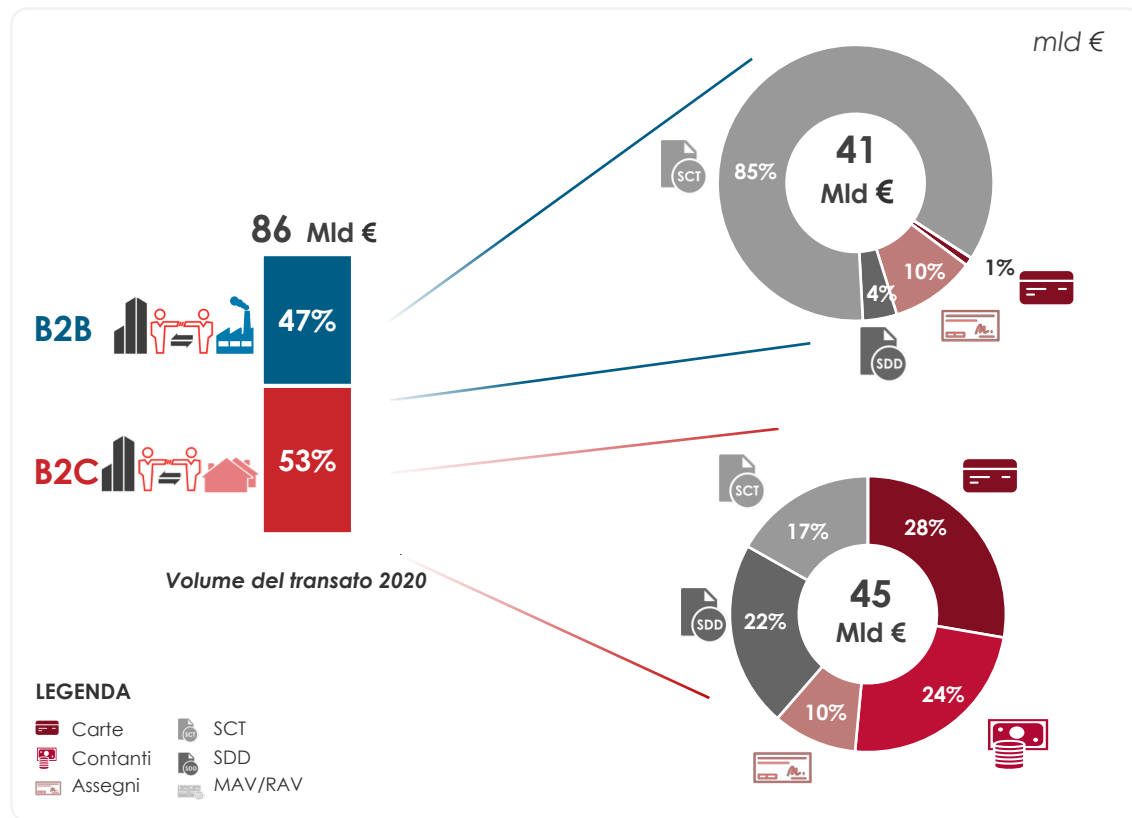
ANALISI DI SETTORE

- I servizi **B2B** sono **prevalenti** in termini di fatturato per il settore - **64 mld** – anche se i consumer prevalgono in numero di clienti. Nel **B2B** lo strumento di pagamento privilegiato è il **bonifico SCT** con un transato di 51 mld
- Lo strumento di pagamento prevalente **nel B2C (53mld)** è rappresentato dagli addebiti su conto (**SDD**) per un totale di **31 mld**



TREND STRATEGICI

- ✓ Customer engagement multicanale
- ✓ Ottimizzazione processi (PSD2)
- ✓ Estensione offering ai servizi complementari
- ✓ Abilitazione servizi e-mobility
- ✓ Abilitazione Smart Grid



ANALISI DI SETTORE

- Il settore mobility comprende i settori **Automotive (40 mld)** e **Transportation (46 mld)**, ed ha un fatturato quasi **equamente ripartito** fra mercato **Consumer (45 mld)** e **B2B (41 mld)**
- In ambito **B2C** gli strumenti di pagamento principali sono **le carte** con un transato di **12 mld** totali
- Lo **strumento** di pagamento prevalente nel **B2B** è il bonifico **SCT** per un totale di **35mld**

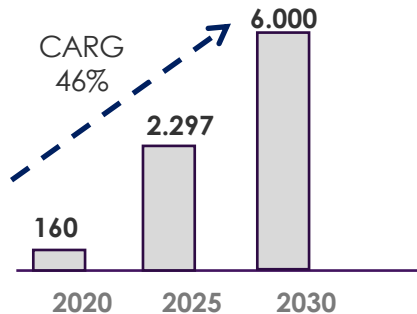


TREND STRATEGICI

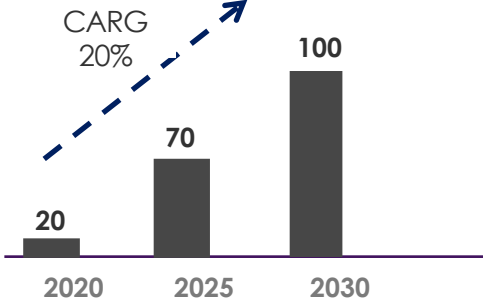
- ✓ Ottimizzazione processi (PSD2)
- ✓ Diffusione connected car
- ✓ Mobility as a service
- ✓ Customer engagement digitale (es. seamless)
- ✓ Customer engagement omnicanale (ticketing automatico)

UN SETTORE IN EVOLUZIONE CHE NECESSITA DI STRUMENTI DI PAGAMENTO ADEGUATI

Numero veicoli elettrici - IT ('000)

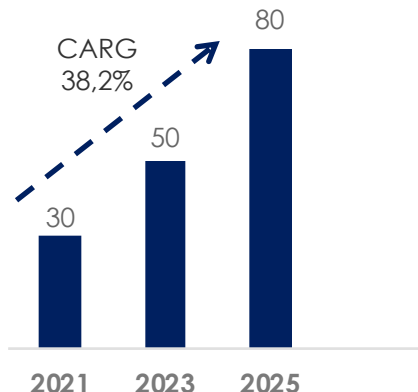


Punti di ricarica pubblici - IT ('000)



Valore di mercato della Ricarica Elettrica pubblica - Italia

(mln €)



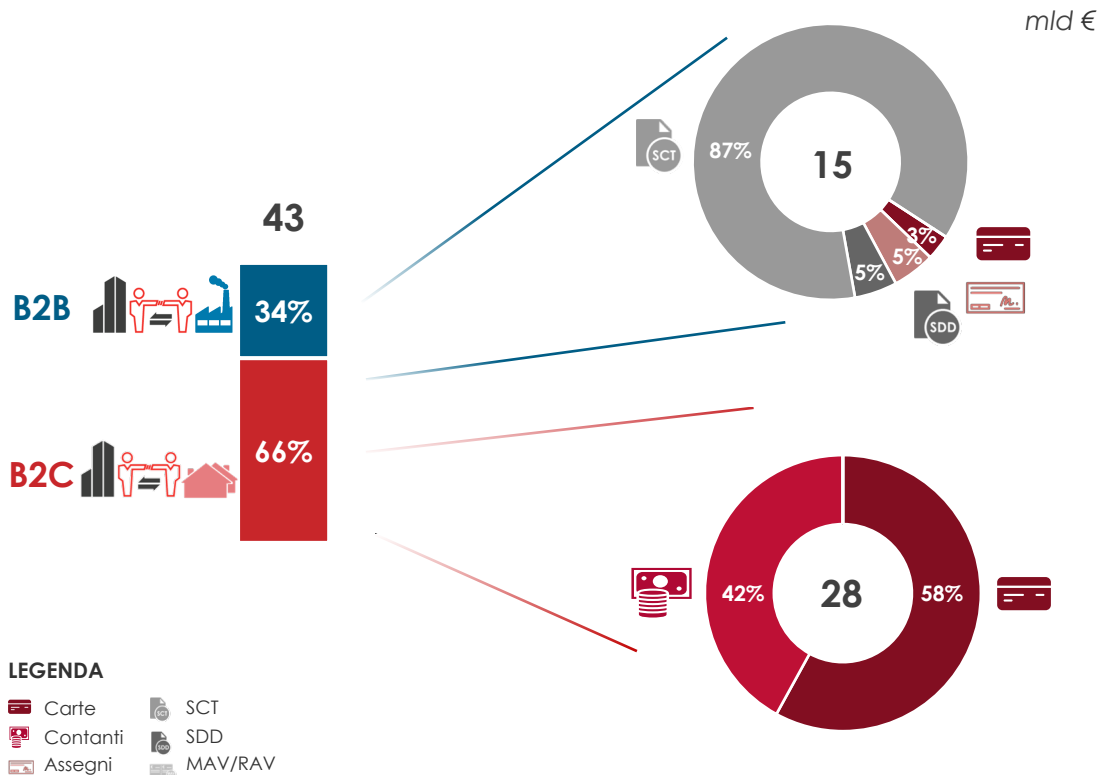
ANALISI DI SETTORE

- Il mercato delle ricariche elettriche è in crescita, sono previsti **investimenti per 750 mln di euro** per lo sviluppo di **7500 punti di ricarica in autostrada e 13755 nei centri urbani**
- Il servizio di pagamento ad oggi si basa su un modello **"Paylater"**, per il quale è fondamentale lo sviluppo di interoperabilità fra i wallet
- **Per il futuro è previsto lo sviluppo del modello di pagamento Paynow**, in analogia con l'esperienza del pagamento nel Petrol



TREND STRATEGICI

- ✓ **Abilitazione servizi mobilità elettrica**
- ✓ **Abilitazione Pagamenti in interoperabilità**
- ✓ **Abilitazione dei pagamenti con carta alla colonnina**
- ✓ **Differenti modelli di Pagamento (Paylater vs. Paynow)**



ANALISI DI SETTORE

- Il settore ha nel B2C (28 mld) il mercato principale; gli strumenti di pagamento dominanti sono le carte con un transato di 16 mld totali
- Lo strumento di pagamento prevalente in ambito B2B (fatturato 15 mld) sono i bonifici SCT per un totale di 13 mld

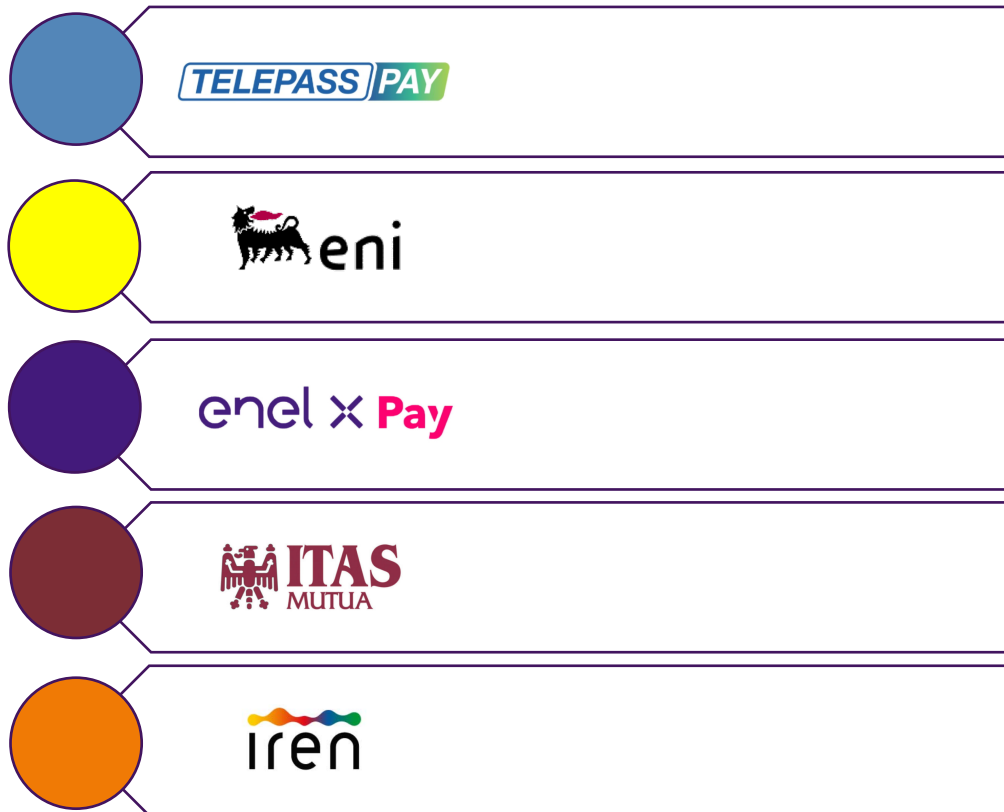


TREND STRATEGICI

- ✓ Abilitazione al modello di vendita multiservizio
- ✓ Customer engagement digitale e omnicanale (es. seamless)
- ✓ Integrazione con servizi mobilità elettrica
- ✓ Ottimizzazione processi (PSD2)

Evoluzione digitale del mercato dei pagamenti

CASI DI APPLICAZIONE DEI TREND STRATEGICI SUL MERCATO



END DOCUMENT



INFUTURIAMOCI.

3 - 4 - 5 NOVEMBRE 2021

#SALONEPAGAMENTI

#PAYVOLUTION

#INFUTURIAMOCI