



L'ecosistema Intesa Sanpaolo come abilitatore di un'esperienza completamente digitale - Soluzioni istantanee al servizio di privati e aziende

Smart Control

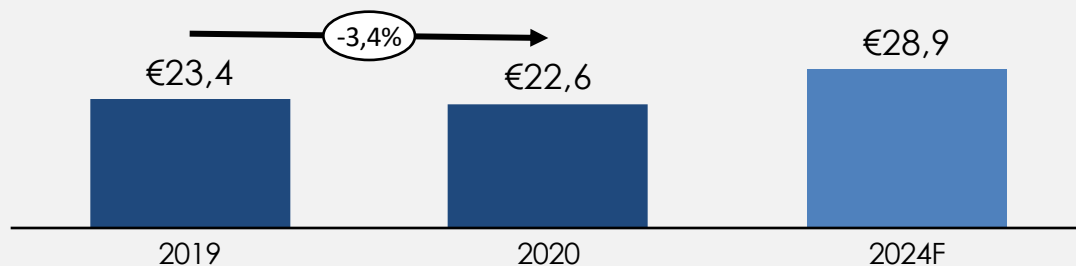
Salone dei Pagamenti

Milano, 4 novembre 2021

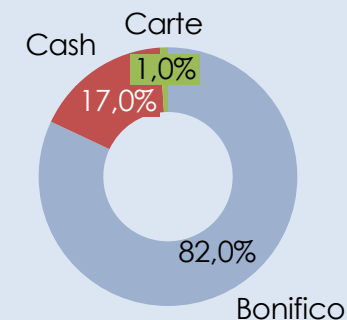
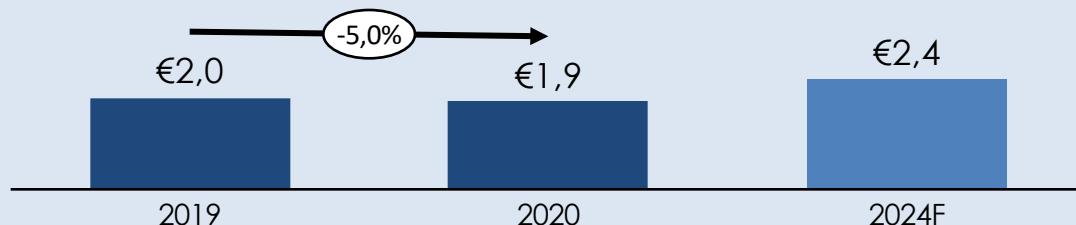
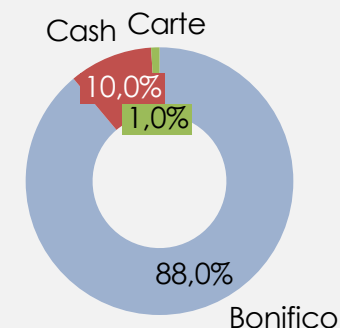
Attesa la crescita dei pagamenti Commercial dopo la flessione del 2020

Il commercial in numeri

Volumi (€ Triloni e % su tot.)



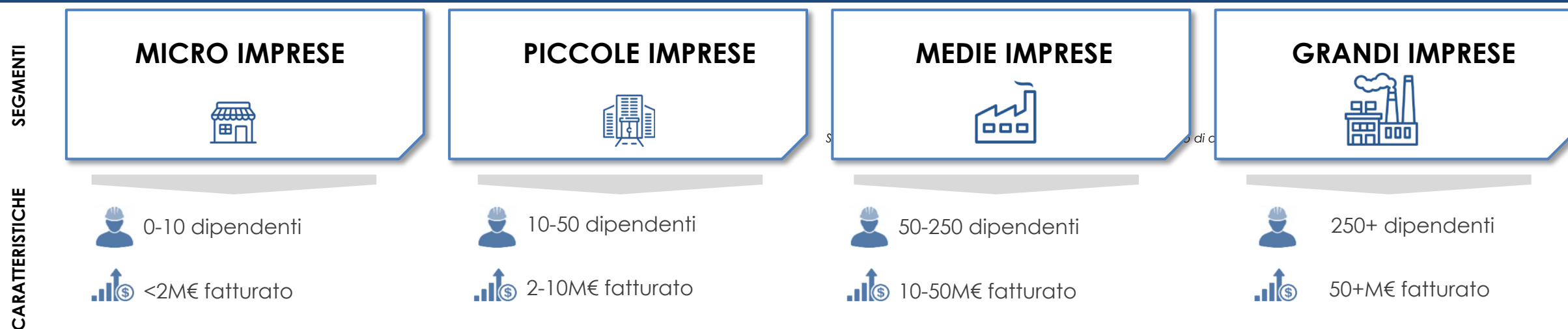
Distribuzione per soluzione di pagamento



- Il mercato dei **pagamenti commercial** in Italia è pari a circa **€2,0T** e presenta **stime di crescita** nel prossimo triennio
- Solo una **quota residuale della spesa totale è coperta da carte**, con transazioni principalmente legate alla componente **T&E**

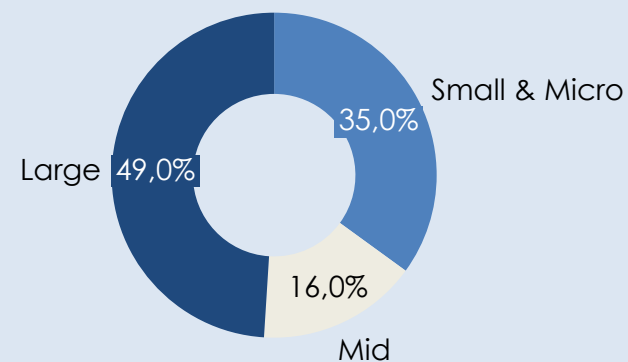
Pagamenti equamente distribuiti tra aziende Large e PMI

Segmentazione delle aziende italiane



Distribuzione volumi pagamenti commercial per business size

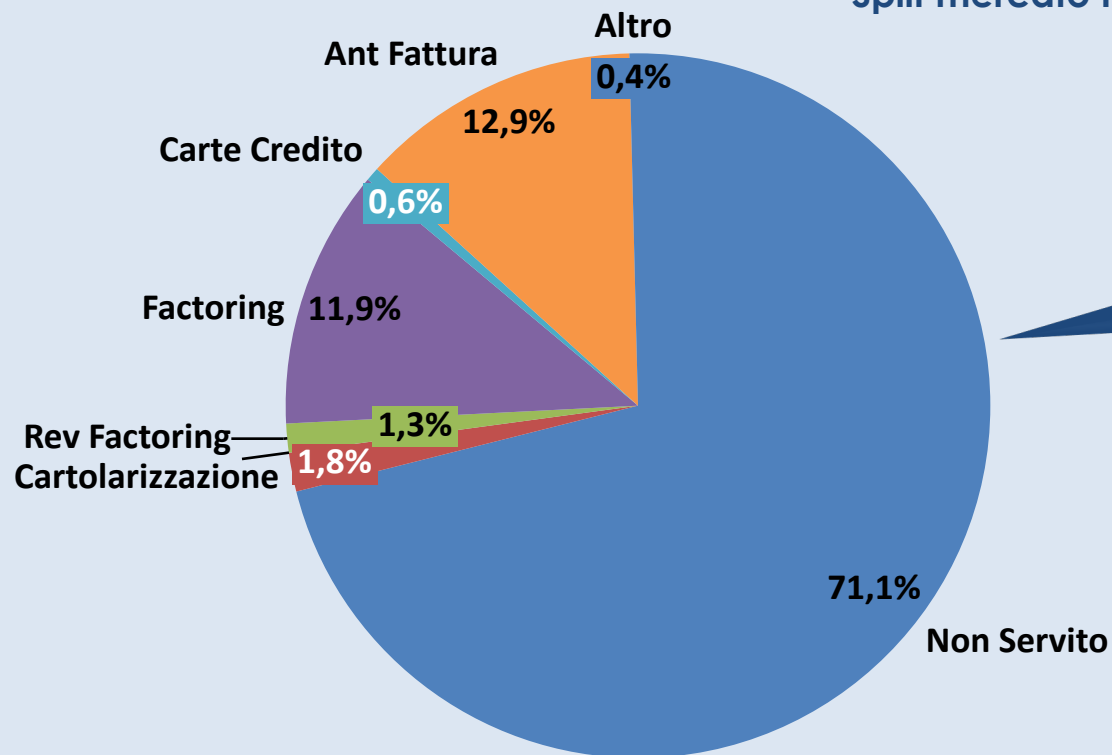
- Ca. il **50% dei volumi** di pagamento commercial è **generato dalle large corporate**
- **Le small corporate generano invece ca. il 35%** del totale dei volumi



Cresce l'utilizzo di soluzioni di SCF ma il mercato non servito è ancora vasto

Le soluzioni di Supply Chain Finance

Split mercato Italia per strumento di SCF



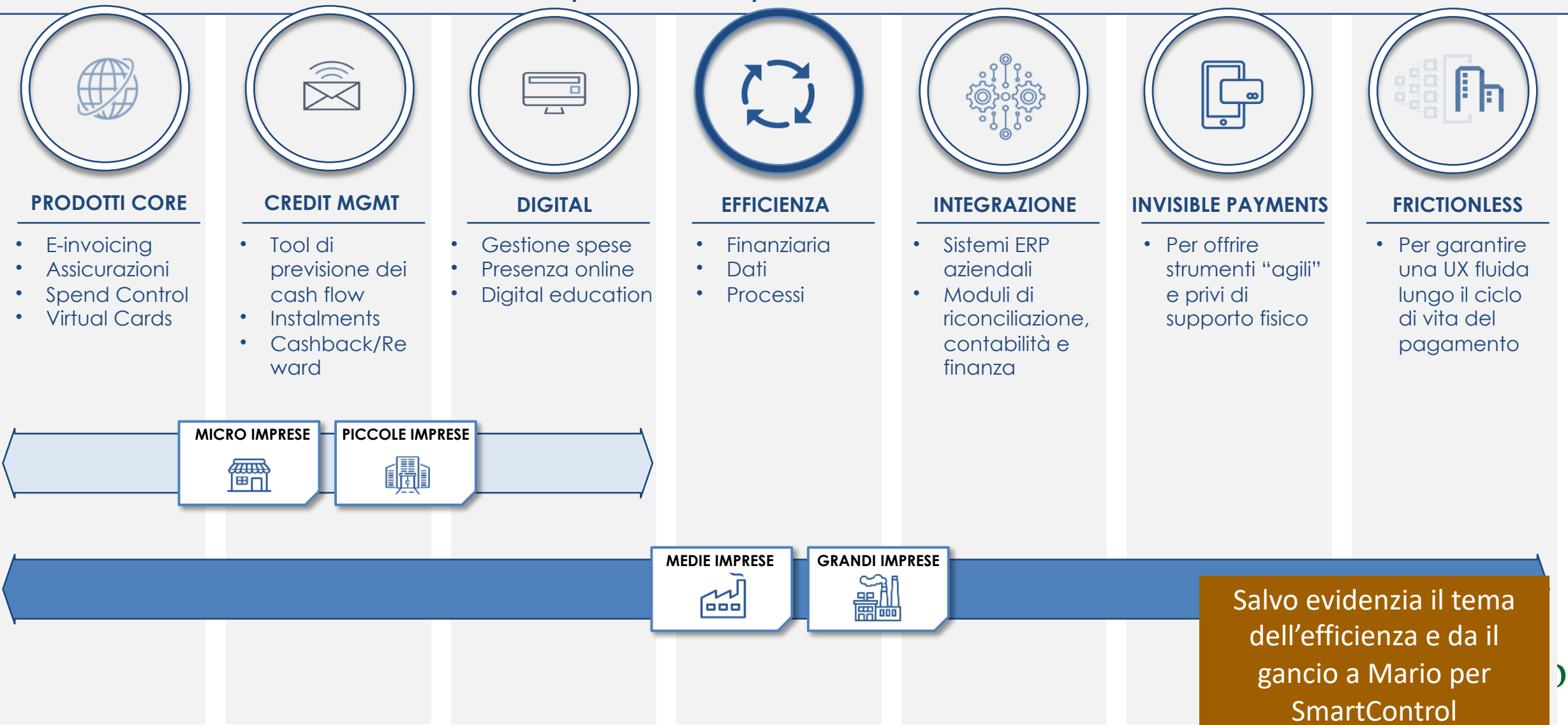
In Italia il **SCF** è un **ecosistema stabilizzato** che coinvolge tanti soggetti, offre **opportunità concrete per il finanziamento** delle imprese ed inizia ad essere accessibile anche alle Pmi

Tuttavia il 71% del mercato **non è servito da soluzioni** di SCF

Fonte Polimi: osservatorio supplychainfinance - Elaborazione dati AIDA, FCI, Assifact, Euromonitor, P2Plending, Bol

Occorre supportare il mercato con soluzioni evolute che incontrino le esigenze delle imprese

Quali sono le priorità delle imprese in funzione della dimensione?



**Intesa Sanpaolo
lancia sul mercato
SmartControl per
supportare le
aziende a migliorare
la loro efficienza**



INTESA  **SANPAOLO**

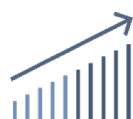
SmartControl è una piattaforma di gestione delle spese aziendali tramite l'utilizzo di carte virtuali che soddisfa le esigenze di efficienza aziendali



Benefici

1

Efficienza finanziaria



Il **Capitale Circolante** di Buyer / Fornitori **migliora** a seguito di un'estensione dei giorni medi di pagamento (DPO) / una riduzione dei giorni medi di incasso (DSO)

2

Efficienza di Processo



Il **processo di acquisto si semplifica** grazie alla gestione dei livelli di approvazione aziendale

3

Efficienza di Dati



La **riconciliazione dati** migliora grazie alla disponibilità di tutte le transazioni con carte virtuali su un'unica piattaforma e alle informazioni gestite dalla soluzione

* InControl for Commercial Payments Mastercard

**ICF Mastercard commercial 190 bsp per transazioni "base"



INTESA



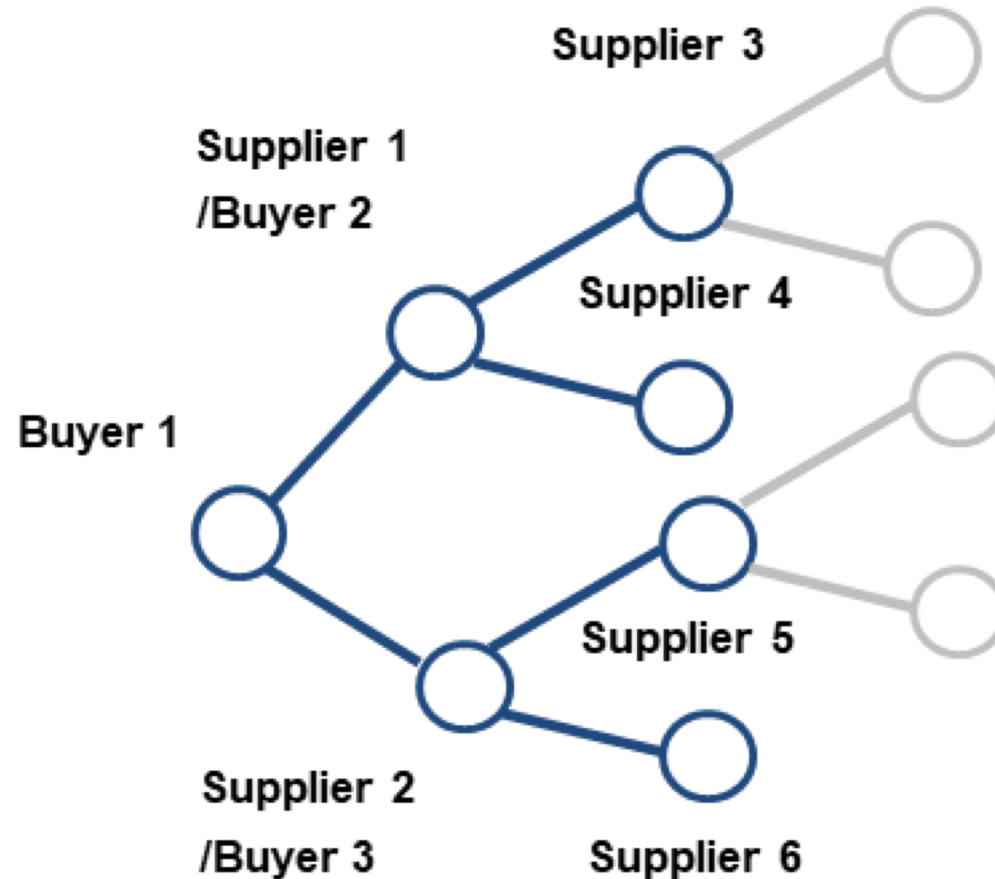
SANPAOLO

SmartControl può supportare l'intero «ecosistema» di Filiera

Ogni Acquirente (Buyer) che implementa il pagamento **Smart Control di Intesa Sanpaolo** con i suoi **Fornitori (Supplier)** può farli diventare a loro volta utilizzatori della soluzione verso i loro Fornitori...e così via

SmartControl offre:

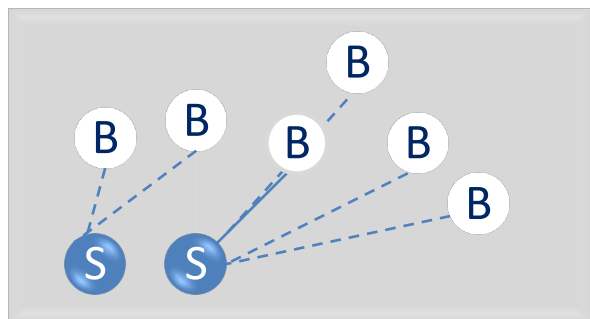
- **una nuova** e addizionale **leva finanziaria a disposizione dell'intera filiera**
- utile a **migliorare i flussi di cassa** e ad inserire nuova liquidità attraverso un canale di SCF "non tradizionale".
- Grazie ad una convenzione specifica per i supplier viene attivato il cd **close loop**



Possibili Use Case e approcci di utilizzo

Dalle spese E-commerce e Telco...

Fornitori già attivi con accordi di card acceptance



Esempi di categorie merceologiche:

- Utenze telefoniche
- Multe, Tasse (PagoPA)
- Forniture d'ufficio
- IT - Hardware e software
- Assicurazioni
- Catering
- Corrieri
- Digital Adv

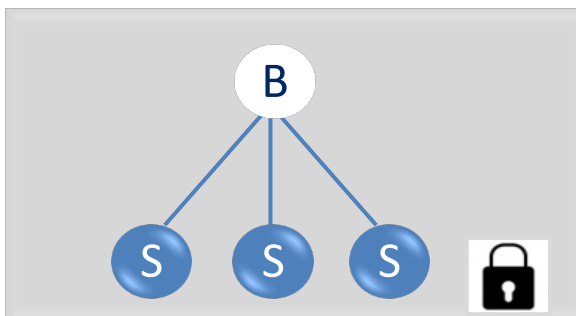
B Buyer = Acquirente

S Supplier = Fornitore

 Linea di Credito dedicata esclusivamente ad uno specifico deal/vertical (lockdown)

... al pagamento di Fornitori intermedi selezionati...

Deal avviato da un acquirente con fornitori selezionati che attivano un **POS virtuale per l'accettazione carte**

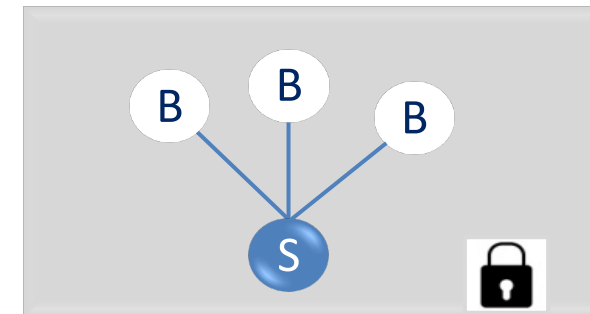


Esempi di categorie merceologiche:

- Servizio di mensa aziendale
- Somministrazione di lavoro temporaneo
- Facility management
- Consulenze

... alla gestione degli Incassi.

Deal avviato dal fornitore che offre la soluzione ad una **selezione di suoi clienti per anticipare l'incasso**



Esempi di categorie merceologiche:

- Food & Beverage
- Fashion
- Tires
- Insurance

Grazie!

“Messaggio pubblicitario. Foglio informativo in filiale e sul sito internet di Intesa Sanpaolo”