

Global Transaction Banking We make your business flow

INTESA  **SANPAOLO**



Milano 7 – 9 Novembre 2018:



Agenda



Intesa Sanpaolo overview



Focus Payment Innovation

Intesa Sanpaolo, banca leader in Italia di dimensione europea

2

Leader in Italia

- Leader in tutti i segmenti con una quota di mercato del 18% nei depositi e 17% nei crediti
- Leadership nei prodotti più importanti
- Solidi livelli di patrimonializzazione e di qualità dell'attivo

Capacità unica di raggiungere i Clienti

- La rete più estesa in Italia: oltre 4.800 filiali, quota di mercato del 16%⁽¹⁾ e 12,6 milioni di Clienti
- Presenza capillare e ben distribuita degli sportelli che rende il Gruppo effettivamente nazionale: quota di mercato $\geq 12\%$ ⁽¹⁾ in 16 regioni su 20
- Elevato livello di penetrazione nei mercati locali: quota di mercato $\geq 5\%$ ⁽¹⁾ in tutte le 107 province
- Concentrazione nelle aree più ricche d'Italia: presenza *retail* capillare in zone che rappresentano più del 70% della ricchezza delle famiglie italiane

Presenza internazionale strategica

- Selettiva presenza nel *commercial banking* nei Paesi del Centro-Est Europa e nel Medio Oriente e Nord Africa, con 7,6 milioni di Clienti e circa 1.100 filiali in 12 Paesi
- Rete internazionale con presenza in 26 Paesi per sostenere le attività della Clientela *Corporate* all'estero

Dati al 30 settembre 2017, inclusi i rami di attività acquisiti delle ex Banche Venete

⁽¹⁾ Metodologia Banca d'Italia, dati al 30 giugno 2017; sono inclusi i rami di attività acquisiti di Banca Popolare di Vicenza S.p.A. e Veneto Banca S.p.A.

Un network internazionale

3

- Intesa Sanpaolo può far leva sulla propria rete internazionale - specializzata nel supporto alla clientela corporate - distribuita in **26 Paesi** attraverso 3 banche corporate, 14 filiali dirette internazionali, 4 Corporate Hub e 11 uffici di rappresentanza
- La **Divisione Banche Estere** è costituita da una presenza selettiva e strategica focalizzata nel bacino dell'Europa orientale e nel Mediterraneo con ~ 7,4 milioni i clienti in 11 paesi serviti da ~ 1.071 filiali

Europa		
Nazione	Filiali	
France	Paris	
Germany	Frankfurt	
Poland	Warsaw	
Spain	Madrid	
Turkey	Istanbul	
United Kingdom	London	
Romania	(*)	
Nazione	Uffici di Rappresentanza	
Belgium	Bruxelles ⁽¹⁾	
Russian Federation	Moscow	
Nazione	Banche Estere	Filiali
Albania	Intesa Sanpaolo Bank Albania	31
Bosnia-Herzegovina	Intesa Sanpaolo Banka Bosna i Hercegovina	53
Croatia	Privredna Banka Zagreb (PBZ)	195
Czech Republic	Vseobecná Uverova Banka (VUB)	1
Hungary	Central-European Intern. Bank (CIB)	82
Ireland	Intesa Sanpaolo Bank Ireland	1
Luxembourg	Banca Fideuram	1
	Intesa Sanpaolo Bank Luxembourg	1
Netherlands	Intesa Sanpaolo Bank Luxembourg	1
Romania	Intesa Sanpaolo Bank Romania	31
Russian Federation	Banca Intesa	37
Serbia	Banca Intesa Beograd	165
Slovakia	Vseobecná Uverova Banka (VUB)	232
Slovenia	Intesa Sanpaolo Bank	52
Switzerland	Intesa Sanpaolo Private Bank (Suisse)	1
United Kingdom	Banca IMI	1
	Intesa Sanpaolo Private Banking	1
Ukraine	Pravex-Bank	60

America		
Nazione	Banca Estera	
Brazil	Sao Paulo	
Nazione	Filiali	
USA	New York	
Nazione	Uffici di Rappresentanza	
Chile	Santiago	
USA	Washington DC	
Africa		
Nazione	Banca Estera	Filiali
Egypt	Bank of Alexandria	172
Nazione	Uffici di Rappresentanza	
Egypt	Cairo	

Asia-Pacifico / Medio Oriente	
Nazione	Filiali
United Arab Emirates	Dubai
People's Republic of China	Hong Kong
People's Republic of China	Shanghai
Singapore	Singapore
Japan	Tokyo
United Arab Emirates	Abu Dhabi
Qatar	Doha
Nazione	Uffici di Rappresentanza
India	Mumbai
Lebanon	Beirut
People's Republic of China	Beijing
South Korea	Seoul
Vietnam	Ho Chi Minh City
Australia	Sydney
Indonesia	Jakarta

- Banche estere del Gruppo Intesa Sanpaolo
- Banche estere e Uff. di rappresentanza
- Corporate hub Investment Banking, Capital markets, Structured Finance e attività commerciali.
- Uffici di Rappresentanza
- Filiali

Focus internazionale tramite gli HUB di Milano, Hong Kong, Londra, New York e Dubai ed accesso al network di ISP.

Dati al 30 settembre 2017

(1) International and Regulatory Affairs

(*) 21 sportelli in Romania derivanti dall'acquisizione del ramo di attività di Veneto Banca

La Direzione Global Transaction Banking

Posizione strategica

- La **Global Transaction Banking (GTB)** è una Direzione di Business allocata all'interno della Divisione Corporate e Investment Banking di Intesa Sanpaolo dedicata alle grandi Aziende Corporate, alle Istituzioni Finanziarie e ai clienti Public Finance

Ambito trasversale e Offerta a 360 gradi

- La **Direzione GTB** presidia l'indirizzo strategico e commerciale, in modo trasversale per tutte le Divisioni del Gruppo Intesa Sanpaolo, compresa Banca dei Territori e le Banche Estere, per i prodotti e i servizi di Transaction Banking, coordinandone lo sviluppo e l'aggiornamento anche in ottica di proposizione innovativa, nei seguenti ambiti:
 - Cash Management domestico e internazionale
 - Trade & Structured Finance
 - Commercial Acquiring
 - Securities Services

Organizzazione commerciale specialistica progettuale

- La **Direzione GTB** si articola in:
 - Servizio Sales Support che rappresenta l'interfaccia commerciale e specialistica per le strutture di relazione di CIB, BdT, DBE al fine di orientare l'indirizzo dell'offerta dei prodotti transazionali
 - Servizio Solutions costituita da Product Manager per lo sviluppo, l'indirizzo, il presidio e l'aggiornamento dei prodotti e servizi di Transaction Banking e dei relativi Canali Remoti di tutto il Gruppo Intesa Sanpaolo
 - Unità di Business Development per lo sviluppo di analisi di performance commerciale e operativa sui prodotti di Transaction Banking

Il Commercial Acquiring in Intesa Sanpaolo

Realtà consolidata e Leader di mercato

- Dal 2016 nella Direzione GTB, con competenze e tecniche commerciali acquisite in Setefi*
- Leader in Italia ed in tutti i segmenti di mercato con una quota del 30%
- Leadership consolidata nei segmenti Lusso, Petrol, GDO e Retail
- Sviluppo prodotti e servizi innovativi e a valore aggiunto: Alipay, Samsung Pay, Jiffy, in collaborazione con la **Direzione Multicanalità integrata**

Copertura internazionale strategica

- Presenza strategica e selettiva nei paesi UE grazie alla licenza *cross border*
- Mercati chiave: Lusso, Trasporti, Distribuzione
- Partecipazione alle principali RFP dei clienti internazionali CIB
- Scouting supporto desk GTB estero

Approccio customer oriented

- Gestione della Clientela efficace e ad elevato standard di servizio accertata da 2 *survey* specifiche
- Partnership domestiche e internazionali
- Coverage costante con il Network Italia e le Industry principali della Divisione Corporate & Investment Banking

*Con **decorrenza 1.1.2016** Intesa Sanpaolo ha incorporato le **attività di Commercial Acquiring** (convenzionamento, gestione della clientela CIB, marketing e pricing di prodotto) sino ad oggi in capo a **Setefi S.p.A.** (dal **15/12/2016 Mercury Payment Services S.p.A.**) di cui si avvale in **qualità di Service Management** per attività di processing e customer care dedicate

Il Commercial Acquiring – Focus on

Una visione integrata ed innovativa

- Agisce come partner di riferimento per il Cliente facendo leva sul *know how* maturato e sulla vasta copertura geografica
- Affianca *day by day* e con una visione integrata i propri clienti nella gestione dei pagamenti elettronici su tutti i canali di vendita attivi e li supporta nelle loro sfide innovative

Un unico Entry Point

- Ogni Cliente ha un unico *entry point* nella figura dello Specialista GTB Acquiring che ne gestisce la relazione da un punto di vista commerciale e specialistico supportandolo anche per soluzioni personalizzate ed internazionali

Obiettivo

- Offrire un livello di servizio “best in class” con un portafoglio di soluzioni e prodotti in grado di rispondere in maniera, proattiva, completa e flessibile ai principali bisogni ed esigenze dei Clienti e di trovare le soluzioni più idonee e a valore aggiunto

Numeri chiave*

- Valore transato: 960 Mln
- # transazioni : 55 Bln
- POS (gestiti): 466 k (304 K di Intesa SanPaolo – 58 K mobile POS)
- PDV gestiti: 330 K - e-commerce: 5 K

*2017

Agenda



Intesa Sanpaolo overview



Focus Payment Innovation

Commercial Acquiring - project overview

8



Development of targeted solutions to build up a cashless society

First Italian mobile proximity payment test



2011

Launch of Move and Pay Business and Mobile POS



2013



Partnership development to increase acceptance



2013-14

VAS and New products development



New Digital Payments Solutions



2015



Cashless Cities (starting from the ISP HQ)



2015-18

Il ProgettoATM

- Contesto Di Riferimento -



La strategia del gruppo in ambito **Commercial Acquiring** si innesta nelle linee strategiche del Piano di Impresa relative a:

- Internazionalizzazione e sviluppo del business estero
- Digitalizzazione dei sistemi di pagamento

La **Direzione GTB** ha definito i **pilastri** dello sviluppo del business transazionale per i prossimi 3 anni, tra cui:

- **Evolgere la piattaforma dei pagamenti**, con l'obiettivo di rendere il Gruppo un leader di settore in ambito europeo.

In questo contesto, il **Commercial acquiring** in stretta sinergia con Mercury Payments Services, si è fatto promotore, nei confronti di **ATM**, per la realizzazione del primo progetto nazionale di pagamento cless, con carta di credito/debito (Visa e Mastercard), direttamente al tornello di ingresso, coinvolgendo da subito vari attori tra cui:

- Visa e Mastercard (schemi)
- SIA (motore delle regole)
- Ingenico (hardware)

- Obiettivi Del Progetto -



Il progetto «**tap & go**» si pone l'obiettivo di permettere, alla crescente utenza, anche internazionale, della Metropolitana di Milano, di poter fruire di un sistema di accesso rapido e sicuro alla stessa, soprattutto, in linea con le migliori tariffe possibili. In questo contesto Intesa Sanpaolo si è assunta l'onere di riunire e coordinare, più attori della filiera dei pagamenti digitali per dare vita al primo progetto di *Mass Transit* in **Italia**

I tavoli di lavoro del progetto hanno permesso di :

- Individuare le migliori modalità di gestione tecnica delle operazioni
- Individuare il percorso regolamentare a cui si atterranno *on going* gli schemi (as is e to be)

- Benefici Attesi -



■ ATM:

- Incremento delle vendite
- Riduzione degli ingressi fraudolenti
- Efficientamento ingresso

■ ISP

- Cross Selling
- Integrazione con Big Data
- Visibilità domestica ed internazionale

L'Alipay Experience

Per poter sfruttare al meglio le potenzialità offerte dalla piattaforma di Alipay, sono stati disegnati dei pacchetti ad hoc di servizi marketing* che permettono di intercettare ed ingaggiare i turisti cinesi dalla partenza fino al rientro del loro viaggio.



*erogati da partner qualificato

Questa presentazione non costituisce un'offerta o una sollecitazione all'acquisto o alla vendita di titoli, altri investimenti o prodotti bancari del Gruppo Intesa Sanpaolo. Le informazioni sono soggette a modifiche senza preavviso e non sono destinate a fornire l'unica base di qualsiasi valutazione degli strumenti o prodotti bancari discussi nel presente documento.

Questa presentazione e le informazioni ivi contenute sono strettamente confidenziali, vengono mostrate esclusivamente a fini informativi.

Il presente documento non potrà essere riprodotto, ridistribuito, direttamente o indirettamente, in tutto o in parte, senza il preventivo espresso consenso per iscritto da parte di Intesa Sanpaolo.