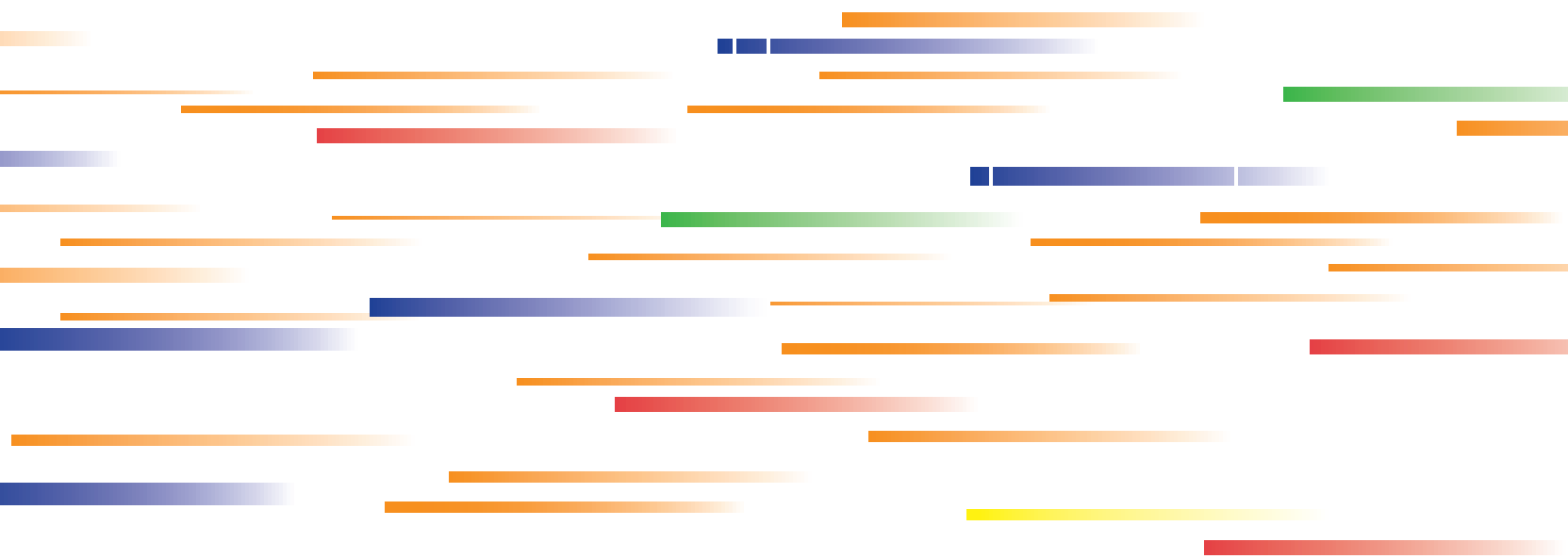


# Financial Value Chain



# Financial Value Chain: the collaborative age

La Banca come intermediario tecnologico e finanziario di incassi e pagamenti rappresenta per le imprese ormai poco più che una commodity. In virtù dell'elevata standardizzazione tecnica e normativa del sistema bancario domestico, **la leva della scelta del provider bancario si basa sempre più sul costo**, per un servizio che appare largamente indifferenziato. Anche a livello internazionale, in particolare nel Mercato Unico Europeo, gli interventi del legislatore comunitario, sostenuti ampiamente dall'Eurosistema, portano ad **accelerare la convergenza verso standard, strumenti e infrastrutture comuni** per un'economia digitale e una progressiva dematerializzazione delle transazioni commerciali e finanziarie.

## **Fidelizzare la clientela e svilupparne il potenziale**

catalizzando i volumi multibanca su di sé rientrano dunque tra le sfide principali del Transaction Banking, all'alba di una stagione che per effetto della SEPA e della PSD apre ad una **concorrenza non solo internazionale**, bensì anche esterna al settore finanziario stesso (si vedano ad esempio la nuova direttiva sulla Moneta Elettronica e i nuovi requisiti per divenire Payment Institution).

D'altra parte, **differenziarsi nel servizio reso e fidelizzare il cliente** sono esigenze che hanno le stesse imprese clienti, anch'esse alla ricerca di un rafforzamento della relazione con le proprie controparti commerciali per incrementare i livelli di efficienza, innovazione e competitività e far fronte alla costante evoluzione di un mercato volatile.

In passato, i settori Banca e Impresa hanno maturato ciascuno proprie esperienze collaborative in **modo autonomo e separato**. Da una parte, le Banche si sono concentrate sul perimetro interbancario del clearing e settlement, e, dall'altra, le imprese si sono organizzate in filiere (Automotive, Grocery, Pharmaceutical) per dar vita a processi automatizzati e dematerializzati con rilevanti risparmi e aumento della qualità produttiva.

Oggi, con il **consolidamento dell'infrastruttura collaborativa governata dal Consorzio CBI**, si è finalmente affermato in Italia uno **scenario di cooperazione cross-industry** ispirato

al modello "order-to-cash" e all'ottimizzazione del working capital.

Gli standard definiti supportano i processi in un'ottica end2end, che abilita l'estensione della catena del valore dei servizi finanziari offribili da parte delle banche.

E' in questo contesto che si è data ampia rilevanza all'introduzione della **fatturazione elettronica**, come elemento di congiunzione tra le catene tradizionalmente indipendenti di Supply Chain e di Financial Chain.

La rilevante **community di base CBI** (oltre un milione di imprese) può fungere da catalizzatore sia nei confronti della Pubblica Amministrazione che dei sistemi bancari internazionali.

**La collaborazione e integrazione tra i processi e i sistemi applicativi** adottati dalle parti sono alla **base del successo di progetti e soluzioni di Financial Value Chain** che le banche possono e debbono promuovere individualmente presso la clientela per differenziare la propria offerta e divenire partner essenziali della filiera complessiva composta da fornitori, clienti e provider di servizi.

La capacità di **andare oltre i tradizionali servizi informativi e dispositivi di cash management standard**, automatizzando e integrando processi di erogazione del credito e risk management con nuove transazioni/informazioni di scambio acquisite su tutto l'arco di vita della relazione commerciale della clientela, è la chiave per attivare, in aggiunta alla fidelizzazione, un effetto rete sulle controparti, e conseguentemente l'aumento della penetrazione di mercato.

TAS è presente da oltre 10 anni al fianco delle banche nello sviluppo di soluzioni di Transaction Banking Corporate e Retail, ed ha perfezionato, seguendo l'approccio e gli **standard del nuovo CBI**, una **piattaforma software modulare e multicanale** a disposizione di banche e imprese per l'attivazione di **servizi guidati da workflow di processo configurabili**.

Le soluzioni che TAS è in grado di mettere in campo sfruttano la profonda competenza maturata dalla società sui sistemi bancari in termini di:

- reti interbancarie - italiana (SIAnet) e mondiale (SWIFTNet)
- infrastrutture di scambio e regolamento dei pagamenti all'ingrosso e al dettaglio
- mondo carte di pagamento ed e-commerce
- back-end e strutture/layer di gestione infragruppo
- canali distributivi Corporate e Retail.

**L'elemento differenziante di TAS è l'essere al tempo stesso già un Partner lato Impresa e Pubblica Amministrazione** tramite la propria linea di soluzioni

ERP/Taxi e la propria capacità di System Integrator nei progetti di incasso e pagamento on-line sostenuti anche dal Piano e-Gov 2012.

Ciò consente quella **comprensione dei processi gestionali/amministrativi aziendali indispensabile nella progettazione di servizi di Financial Value Chain** integrabili e adattabili alle specificità degli utilizzatori finali.

## Prodotti + Servizi = la formula del successo

Attraverso il **framework applicativo modulare** messo a punto da TAS in logica SOA, si possono realizzare lato Banca o Impresa (privata o pubblica) progetti o soluzioni di varia complessità negli ambiti ad esempio di: e-Banking, Cash Management, Payment Hub/Payment Portals, Marketplace, EIPP (e-Invoicing presentment and payment).

**Le soluzioni vanno ad integrarsi nell'infrastruttura applicativa della Banca/Impresa e restano aperte ad interfacciamento di componenti/servizi di terze parti.**

La filosofia di offerta di TAS in questo settore di mercato è quella di **consentire al Cliente un approccio assolutamente graduale**, tailor-made rispetto al livello di automazione e organizzazione dei processi interni, e in grado di **massimizzare il riutilizzo delle componenti negli step evolutivi progettati**, grazie ad una architettura orientata ai servizi.

I **prodotti** sono dunque solo una quota parte della proposizione commerciale di TAS nell'area FVC, a corollario dei quali la società offre una serie di **servizi** al cliente, quali:

**A monte** della realizzazione di soluzioni:

- Consulenza e/o Training sulle tematiche di carattere normativo (ad es. PSD, Sistemi di Clearing/Settlement, Firma digitale, Fatturazione Elettronica, Conservazione Sostitutiva, Sicurezza Logica/Fisica, Business Continuity)
- Consulenza e/o Training sugli standard diffusi sul mercato

negli specifici domini (ad es. CBI2, SEPA, EDI, SWIFT-Pain, standard nazionali esteri)

- Studi di fattibilità/Proof of Concept
- Attività/Progetti di System Integration
- Supporto ad attività di SW/Vendor selection e/o RFP
- Coordinamento/facilitazione di tavoli di lavoro/confronto intersettoriali/interfunzionali collaborativi

**A valle** dell'implementazione:

- End-User Training
- Hot line
- Application Management
- Assistenza on-site
- Programmi di enrollment per la clientela finale
- Gestione di componenti applicative in ASP
- Coordinamento dei Pilot e delle Migrazioni.

# Architettura

