

La soluzione Amex per l'ottimizzazione del capitale circolante

Milano, 21 Ottobre 2021



DON'T *do business* WITHOUT IT™

Agenda

- American Express in Numeri
- Le Divisioni American Express
- Il focus di American Express nel mondo B2B
- La soluzione American Express per il working capital
- Combinazione di valore per l'acquirente e il fornitore
- Contatti

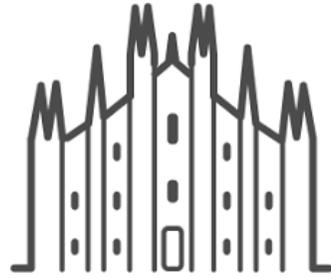


American Express in Italia



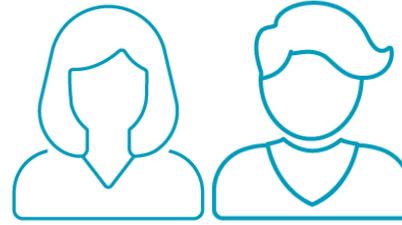
Sede

1K Dipendenti



Ufficio

Commerciale



60% Donne

30% Millenials



#2

Great place to Work 2020

4 Business Units

Consumer



Commercial



Esercizi Commerciali



Payback



This material contains information that is proprietary and confidential to American Express. It cannot be shared with third parties without American Express' written consent. AMERICAN EXPRESS PROPRIETARY & CONFIDENTIAL. DO NOT COPY. DO NOT DISTRIBUTE.

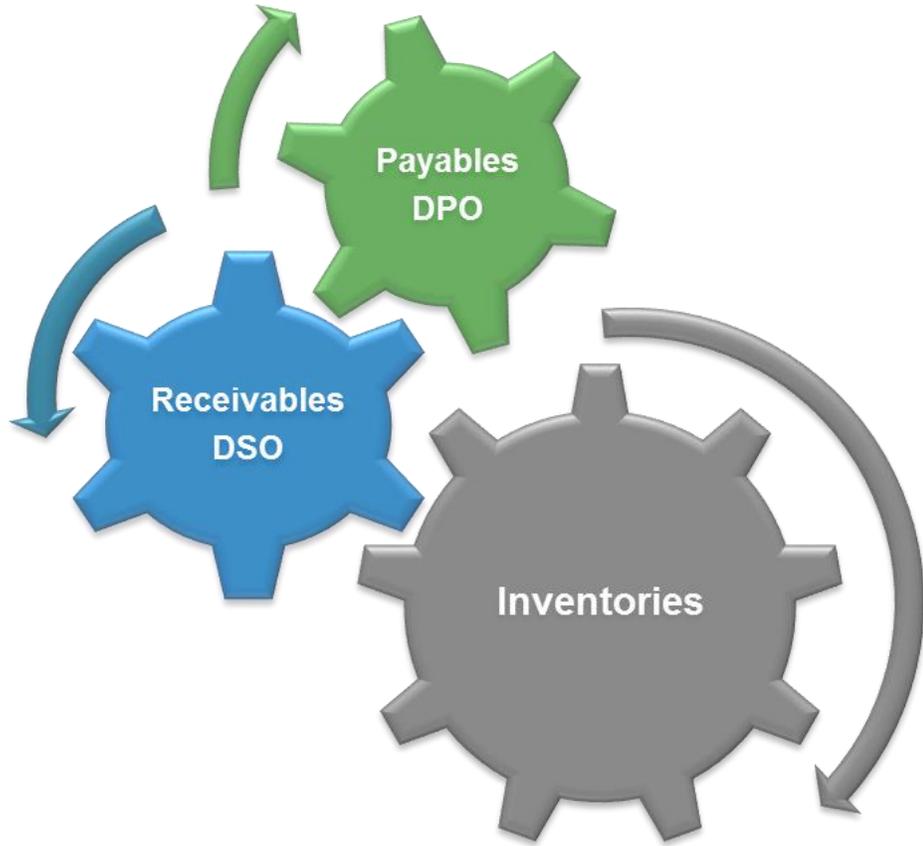
Il focus di American Express nel mondo B2B

La divisione gestisce a 360° i processi di pagamento B2B di aziende nazionali, internazionali e globali, di ogni settore industriale

In particolare, si occupa di ottimizzare:



Contesto Macroeconomico - Status dei pagamenti in Italia



Attivo Corrente

- **Crediti Commerciali (Days Sales Outstanding - DSO)**
- **Magazzino (DIO)**
Materiali grezzi, semilavorati e prodotti finiti
- **Anticipo a Fornitori**

**CASH IS A
FACT**

**PROFIT IS AN
OPINION**

Alfred Rappaport

Capitale Operativo



Il modello consolidato di **ottimizzazione dei flussi di pagamenti** gestito da American Express si integra nei rapporti fra Cliente e Fornitore



@POS: Richiesta di autorizzazione

How @Pos works Entering a transaction and collection operation

L'importo che sarà addebitato al cliente.

Il fornitore può scegliere quando eseguire la transazione

Numero di riferimento del cliente e/o numero di carta

Data di scadenza della carta del cliented

@Pos
Order management

Purchase order

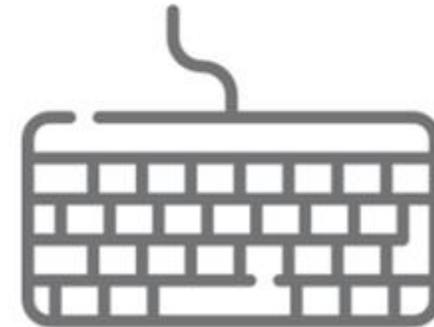
Amount

Accounting Type.

Card number 4DBC

Exipration number: Month /

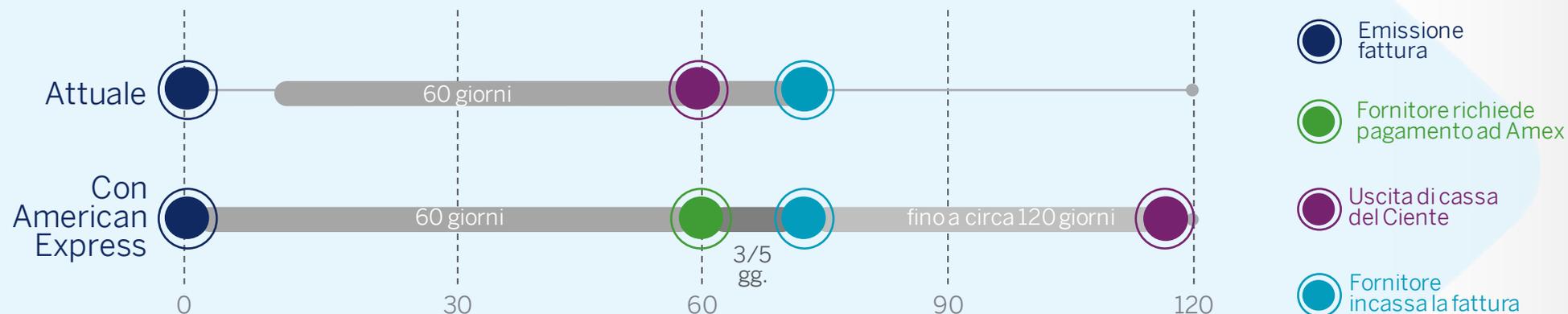
Numero di riferimento sulla transazione richiesta. (Solo per riferimento al cliente)



American Express può aiutare a diminuire i tempi medi d'incasso (DSO) del Fornitore e aumentare i tempi medi di pagamento (DPO) del Cliente.

Scenario 1

Esempio con dilazione standard a 60-gg e dilazione interamente a vantaggio del Cliente



IMPATTI

Fornitore

- Leva commerciale
- Fidelizzazione cliente

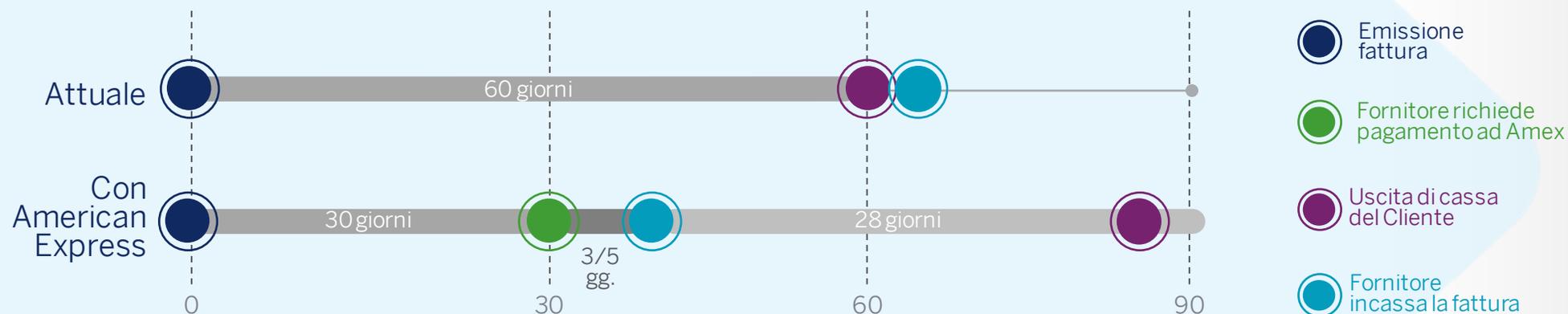
Cliente

DPO aumento
(+58gg)

American Express può aiutare a diminuire i tempi medi d'incasso (DSO) del Fornitore e aumentare i tempi medi di pagamento (DPO) del Cliente.

Scenario 2

Esempio con dilazione standard a 60-gg e condivisione della dilazione offerta da American Express



IMPATTI

Fornitore

DSO riduzione
(-30 gg)

Cliente

DPO aumento
(+28gg)

American Express può aiutare a diminuire i tempi medi d'incasso (DSO) del Fornitore e aumentare i tempi medi di pagamento (DPO) del Cliente.

Scenario 3

Esempio con dilazione standard a 60-gg e dilazione interamente a vantaggio del Fornitore



IMPATTI

Fornitore

DSO riduzione
(-54 gg)

Cliente

DPO immutati
Utilizzo linea extra-bancaria

Obiettivi della collaborazione American Express - cliente



Innovazione nei
pagamenti



Maggiori sinergie tra
cliente e i suoi
Fornitori



Miglioramento delle
performance
e dei processi



Ottimizzazione del
capitale circolante

Combinazione di valore per l'acquirente e il fornitore



Combinazione di valore per il cliente ed il fornitore

PRELIMINARY

FONTI DI VALORE	Ricerca efficienza		Ricerca DPO		SCF		Minimizzatori DSO		Credito alternativo		Monetizzazione dei pagamenti	
	Cliente	Fornitore	Cliente	Fornitore	Cliente	Fornitore	Cliente	Fornitore	Cliente	Fornitore	Cliente	Fornitore
Efficienza dei processi e risparmi sui costi	✓	✓									✓✓	
Ottimizzazione del capitale circolante	✓✓	✓✓	✓	✓✓	✓	✓	✓✓	✓	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓
Credito alternativo									✓			
Monetizzazione dei pagamenti	✓✓		✓✓								✓	

Ulteriori componenti da valutare:

- Valore segmentato delle combinazioni di accordi
- Valutazione di prodotti competitivi/alternativi
- Forza della proposta di valore Amex e dell'aumento dei prezzi

 Driver di valore primario
 Driver di valore secondario

Grazie

Relatore
2020-05-04 15:56:03

Mancano i grassetti nei pillar dark
blue

ANTONIO ALTOMONTE

HEAD OF LARGE SALES AND SUPPLIER PAYMENTS ITALY

GLOBAL COMMERCIAL SERVICES AMERICAN EXPRESS

Via Spadolini 5 – Palazzo A | 20141 Milan - Italy

M: +39 335 1637905 | E: antonio.altomonte@aexp.com



DON'T do business WITHOUT IT™