

ANTONIO ALTOMONTE

HEAD OF LARGE SALES AND SUPPLIER PAYMENTS ITALY



20-Jul-21

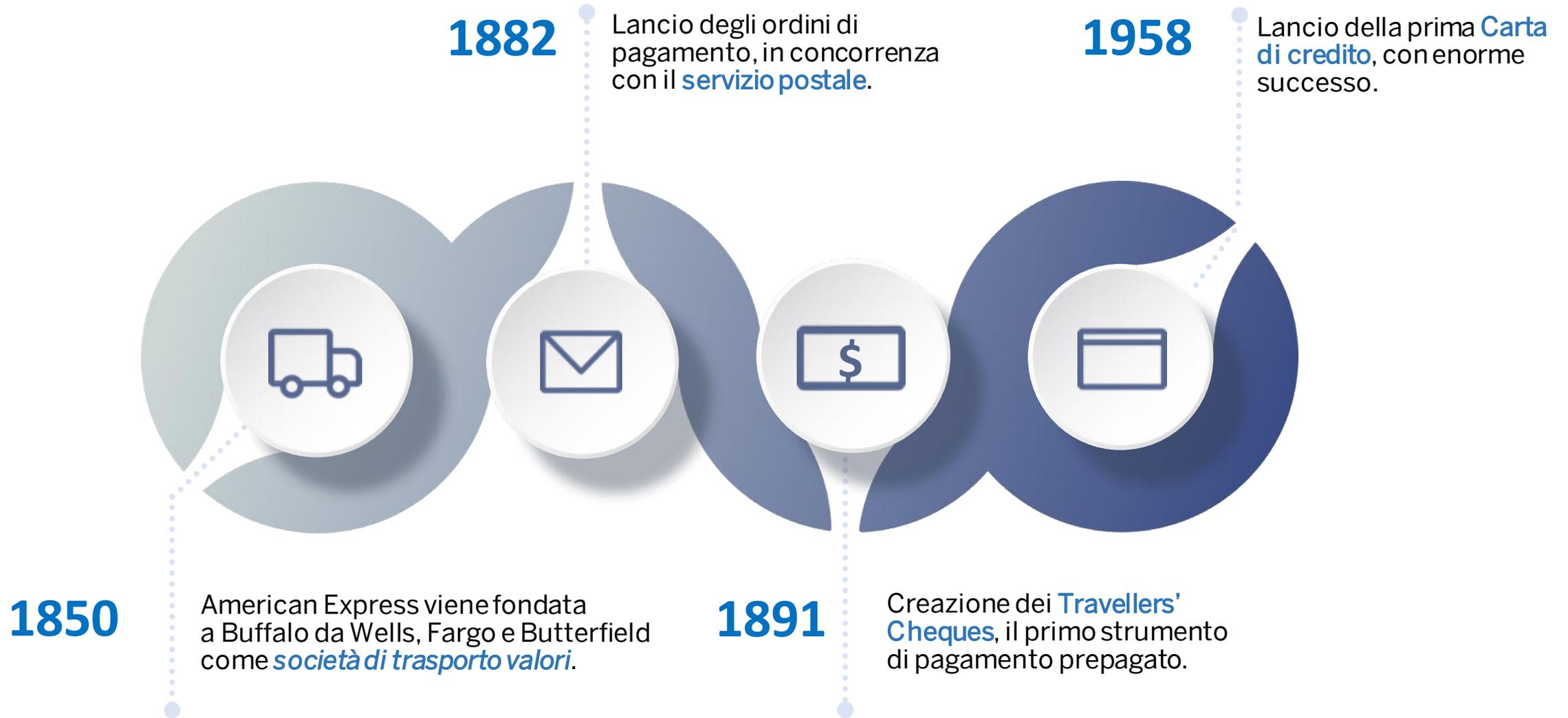
SUPPLY CHAIN FINANCE:
LA SOLUZIONE AMEX PER L'OTTIMIZZAZIONE
DEL CAPITALE CIRCOLANTE



DON'T do business WITHOUT ITSM



Un Business che ha fatto storia

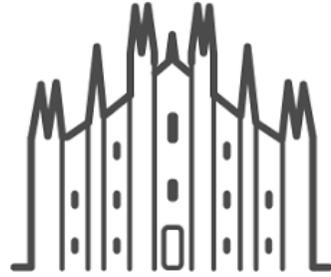


American Express in Italia

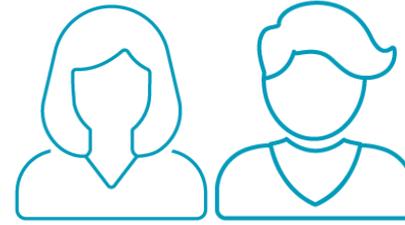


Sede

1K Dipendenti



**Ufficio
Commerciale**



**60% Donne
30% Millenials**



#2

Great place to Work 2021

4 Business Units

Consumer



Commercial



Esercizi Commerciali



Payback



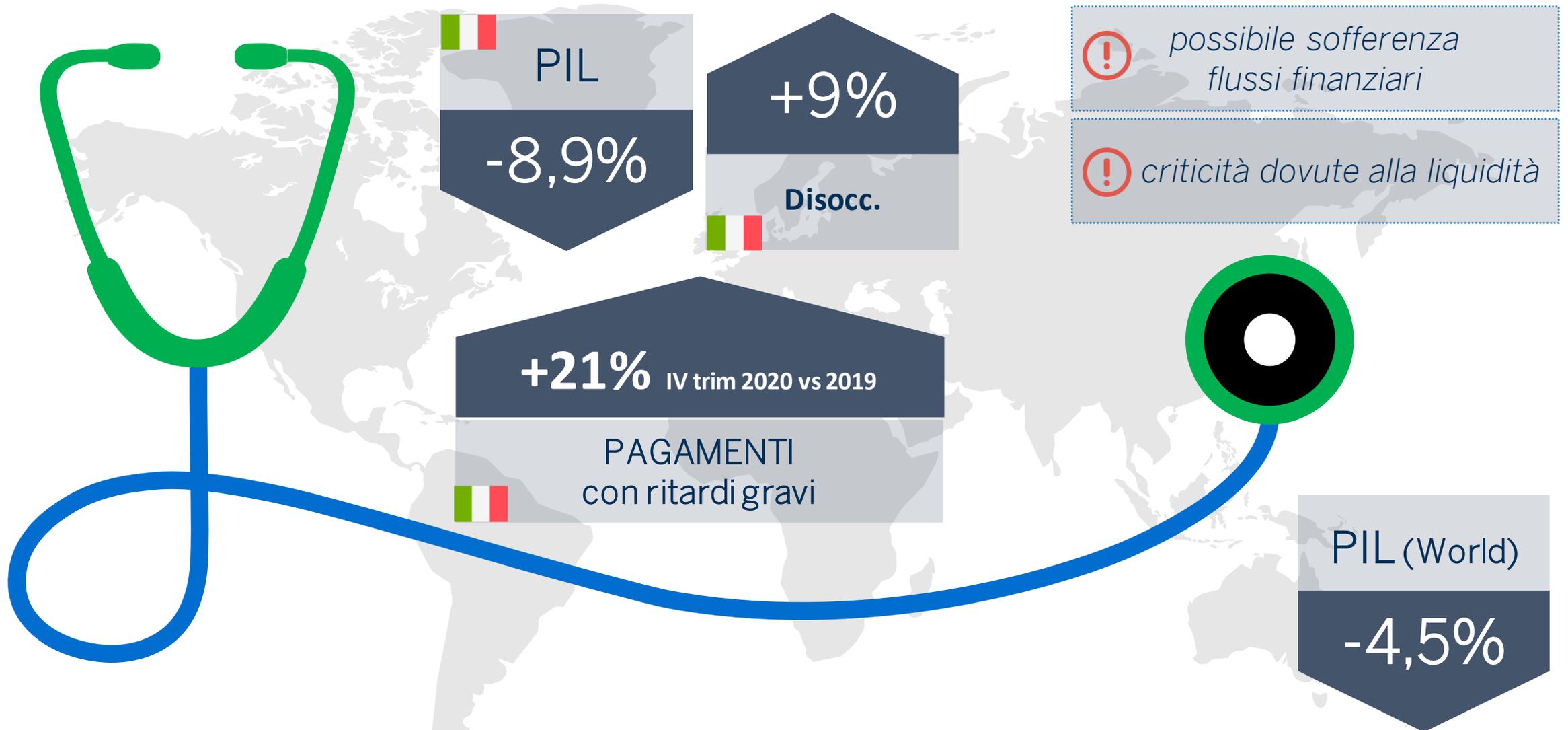
Il focus di American Express nel mondo B2B

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:

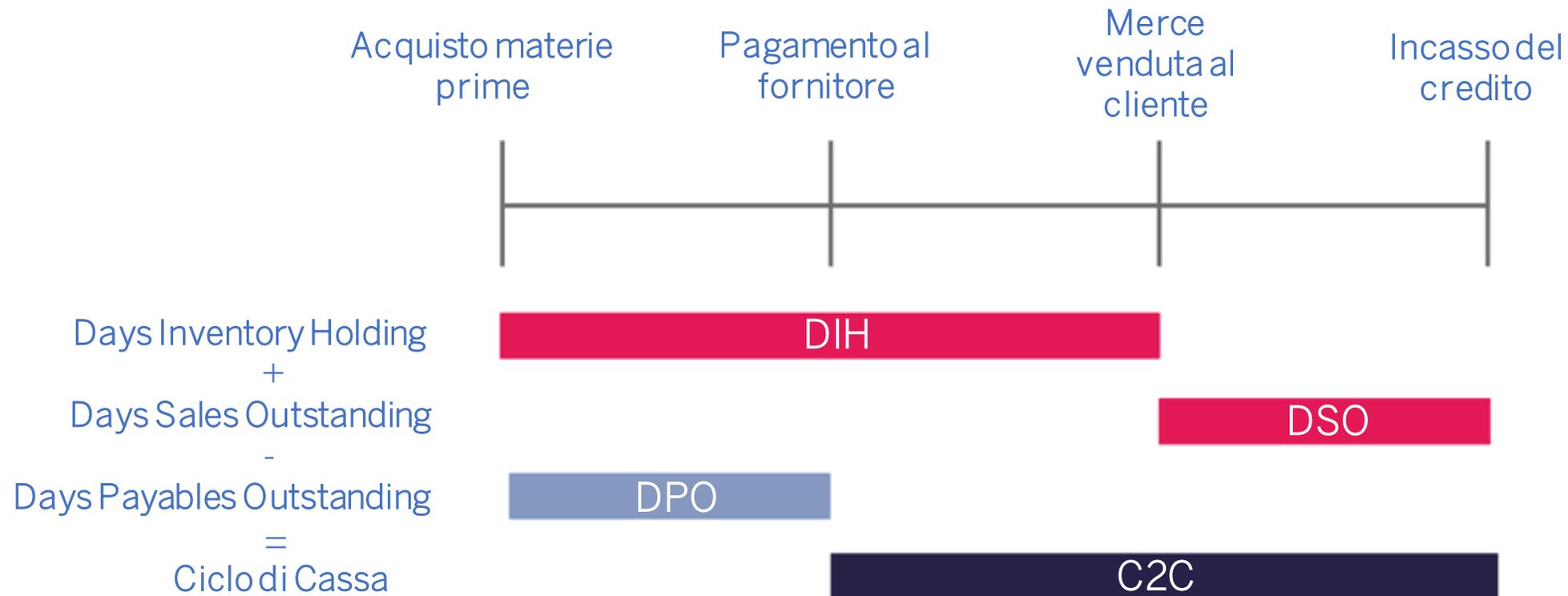


La situazione macroeconomica

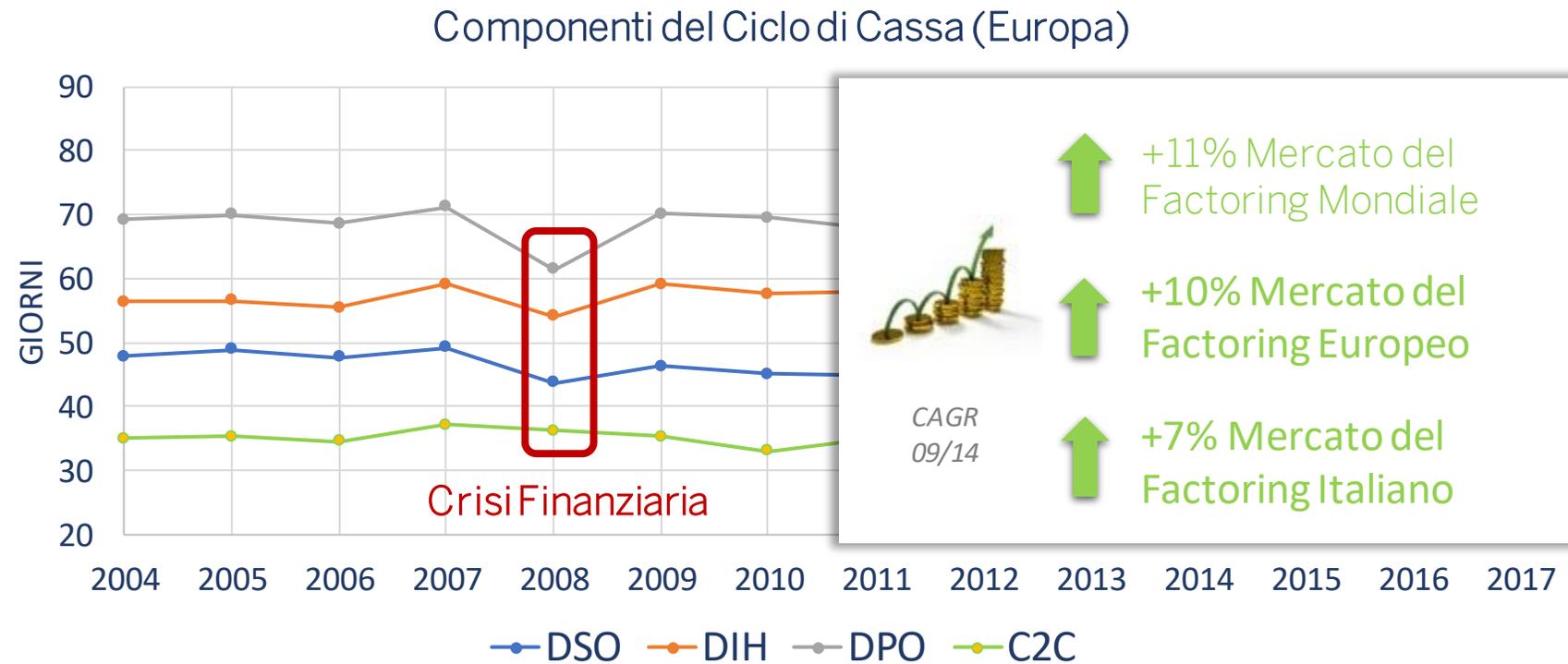


Un breve ripasso sul Ciclo di Cassa

Il Ciclo di Cassa indica il numero di giorni che impiega una società a convertire le uscite di cassa con le entrate di cassa e, quindi, il numero di giorni in cui deve finanziarsi per garantire l'operatività del business.



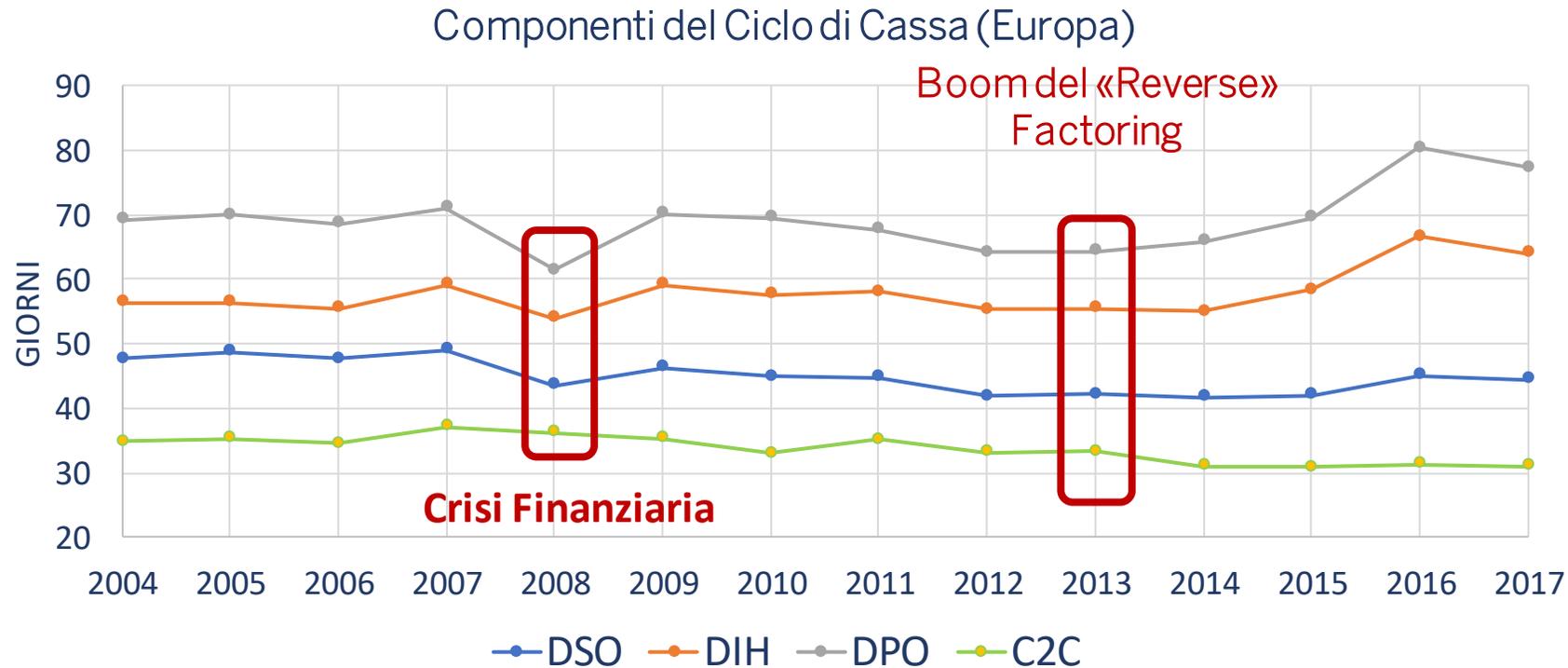
Il trend del Ciclo di cassa e i suoi componenti in Europa



Allo scoppio della crisi finanziaria del 2008, le aziende si trovarono a dover ridurre massivamente i termini di pagamento nei confronti dei loro fornitori per evitare il loro fallimento; in modo da mantenere lo stesso ciclo di cassa, le società:

- Ridussero i tempi di pagamento concessi ai loro clienti;
- Ricorsero all'utilizzo di accordi di Factoring (vendere i propri crediti commerciali a terzi a fronte di uno sconto)

Il trend del Ciclo di cassa e i suoi componenti in Europa



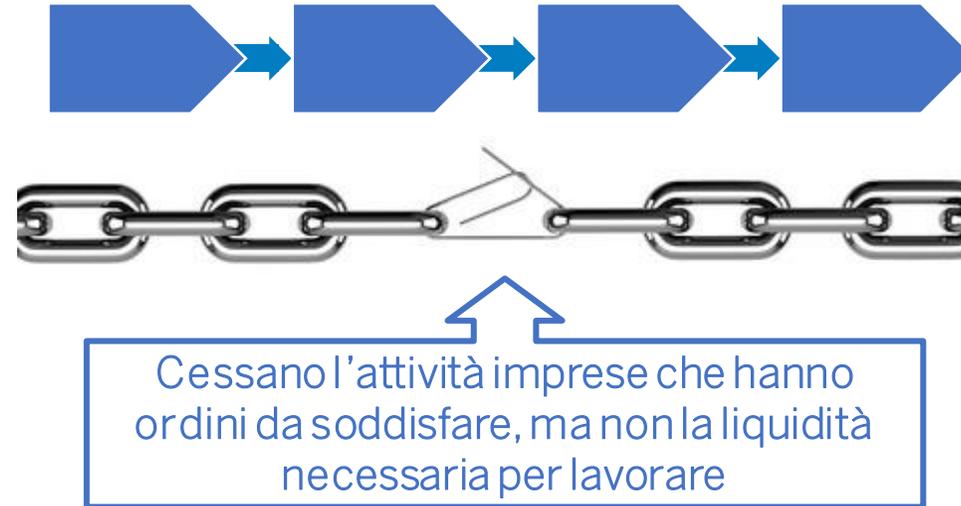
Intorno al 2013, le crescenti pressioni sulle aziende in termini di miglioramento del loro ciclo di cassa e la crescente instabilità finanziaria dei loro fornitori hanno spinto il settore finanziario a "ripensare" la soluzione di Factoring in un modo che potesse consentire:

- All'impresa focale di aumentare i termini di pagamento nei confronti dei propri fornitori
- Dare la possibilità ai propri fornitori di essere pagati in anticipo vendendo i propri crediti a terzi, garantendo così la loro stabilità finanziaria

Implicazioni a livello di Supply Chain

La debolezza di un attore nella Supply Chain diventa una potenziale fonte di *rischio* anche per tutti gli altri, compresi quelli più robusti, che potrebbero perdere partner preziosi, difficilmente sostituibili

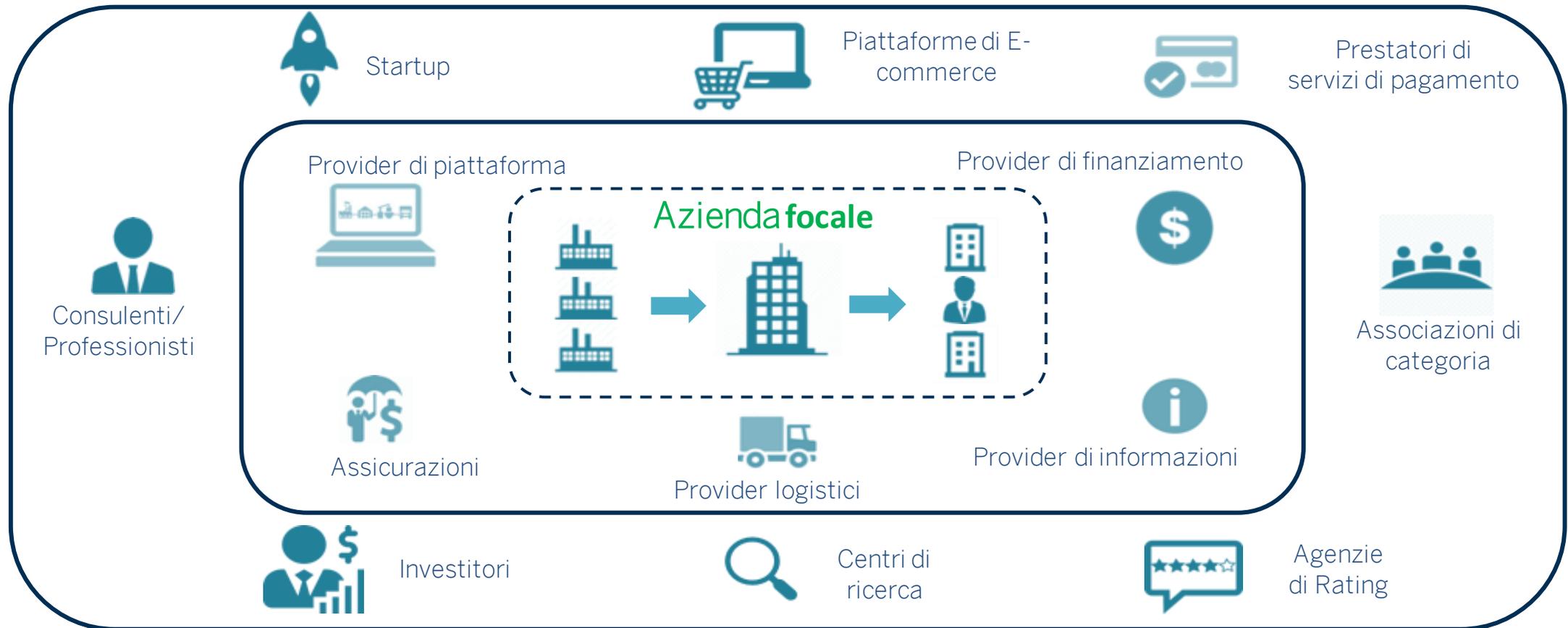
Supply Chain: una «catena» per la produzione di Valore



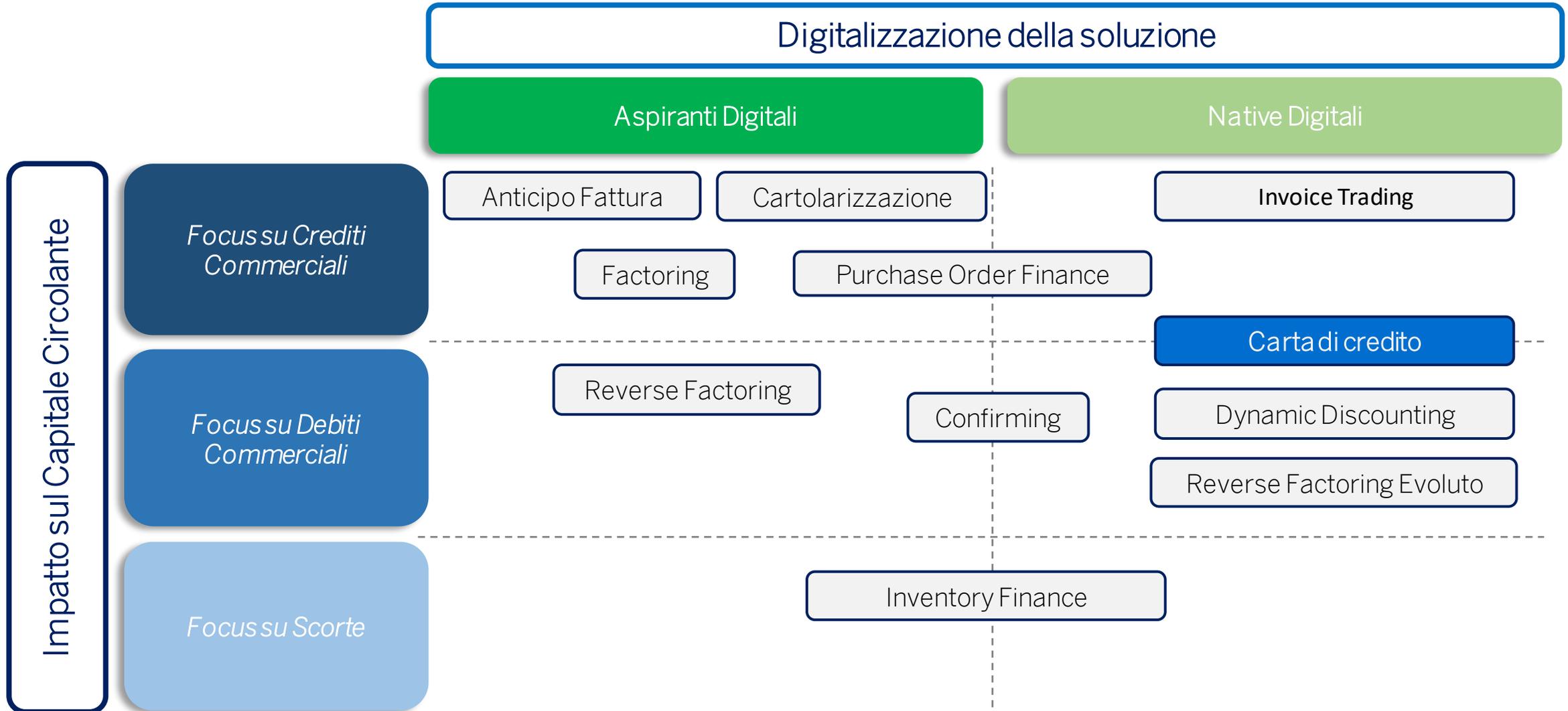
Fenomeno *degenere*, che innesca «a catena» ripercussioni imprevedibili e problematiche anche su fornitori e clienti solidi, che si ritrovano improvvisamente senza un interlocutore di business

Il Supply Chain Finance

É l'insieme di soluzioni che consentono a un'impresa di finanziare il proprio Capitale Circolante facendo leva sul ruolo che essa ricopre all'interno della Supply Chain in cui opera e sulle relazioni con gli altri attori della filiera

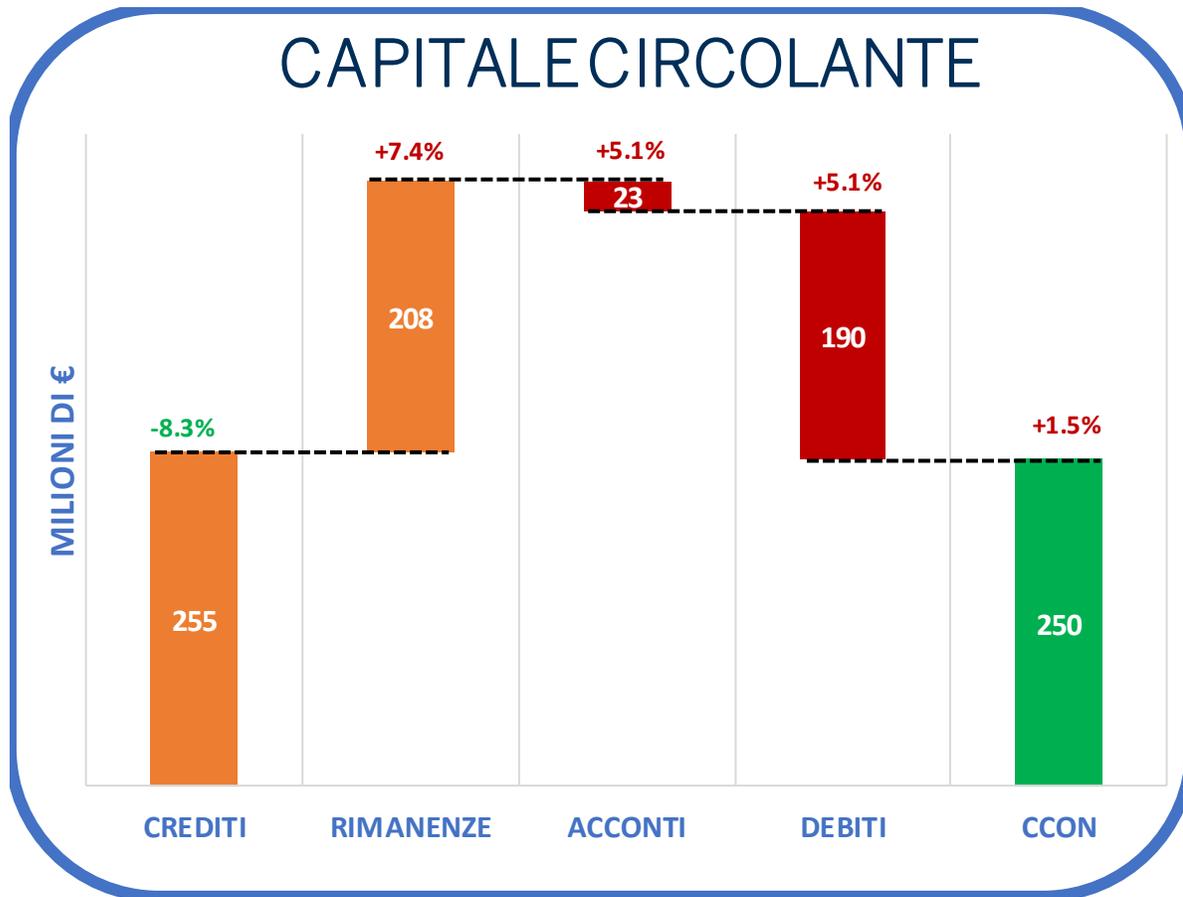


Le soluzioni



Esempio del Capitale Circolante e Ciclo di Cassa nel settore chemical

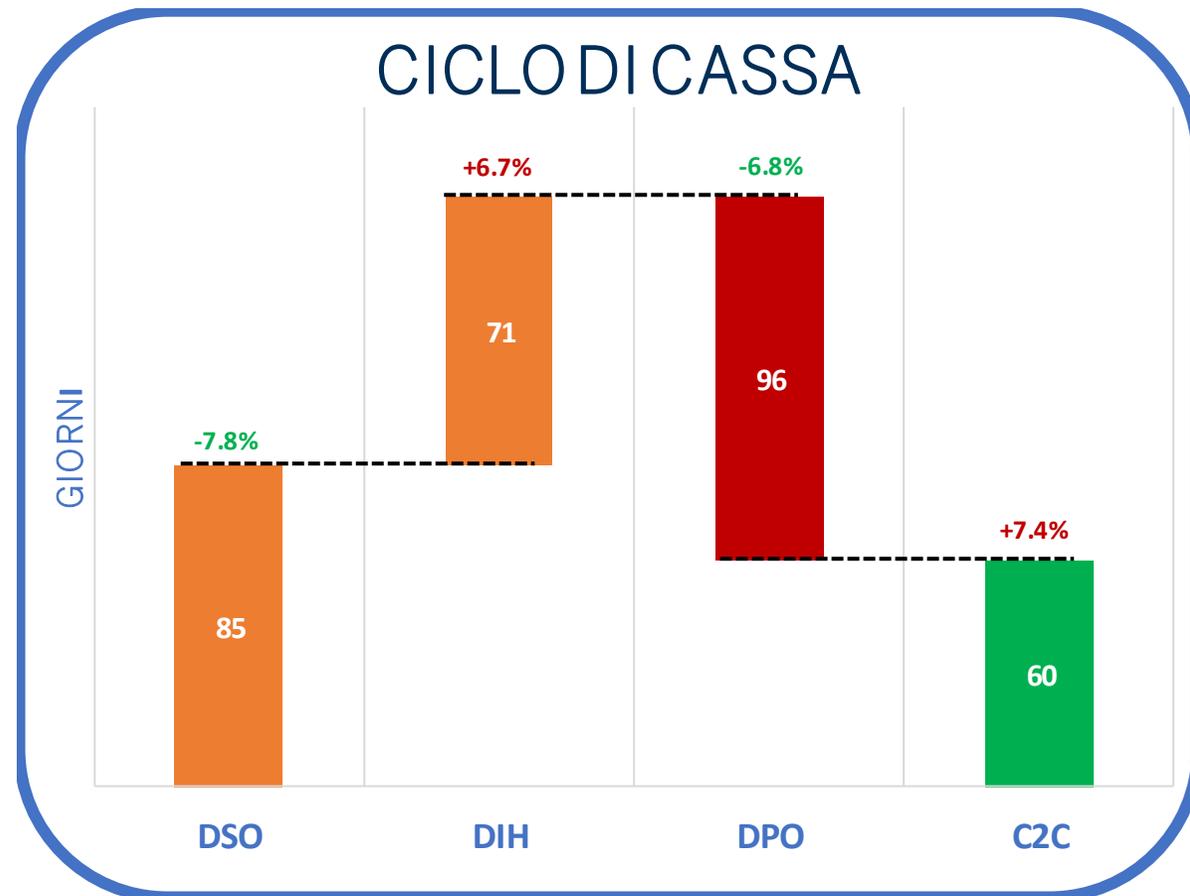
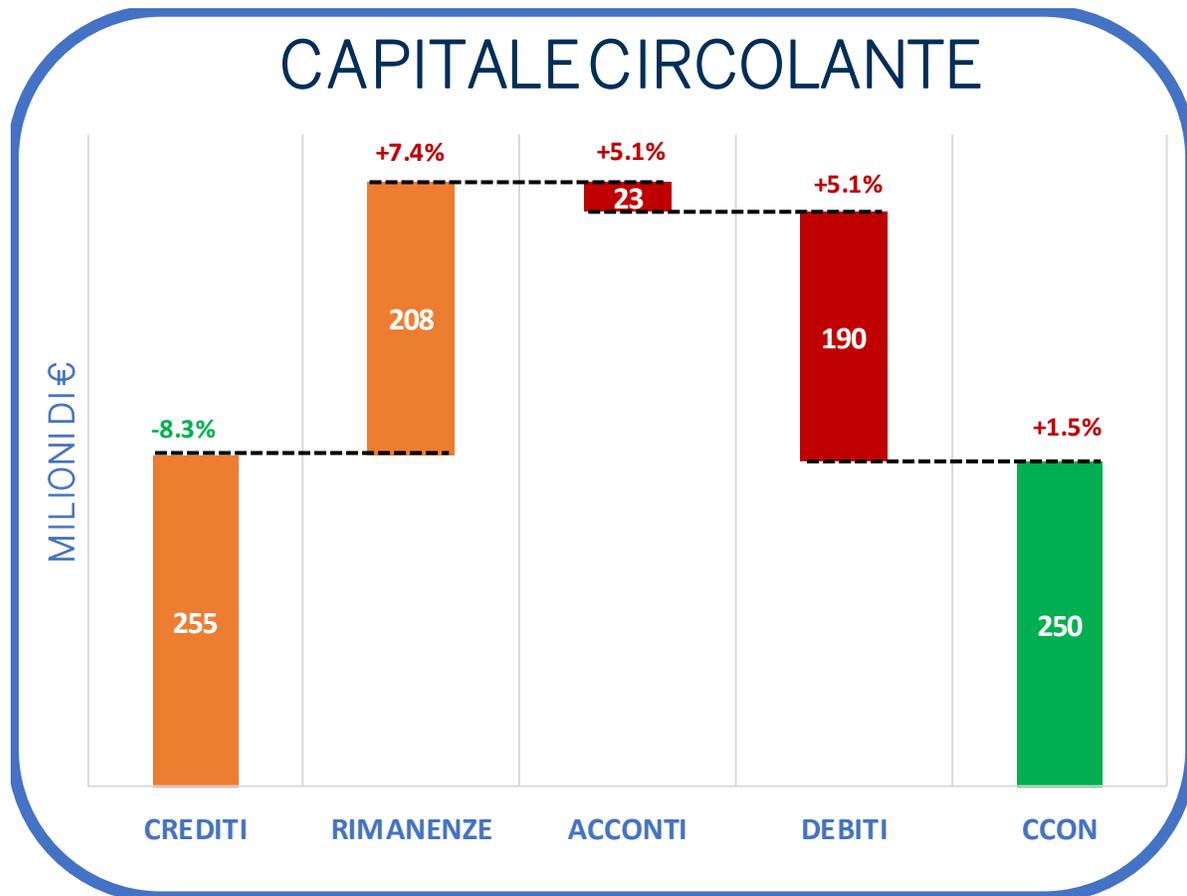
Il Capitale Circolante racchiuso nei bilanci delle imprese del comparto chemical nel 2019 ammontava a circa 250 milioni di euro. Questo valore rappresenta l'esigenza complessiva di liquidità del settore per garantire l'operatività del business.



$$\begin{aligned} &(250+208)- \\ &(23+190) \\ &= \\ &250 \end{aligned}$$

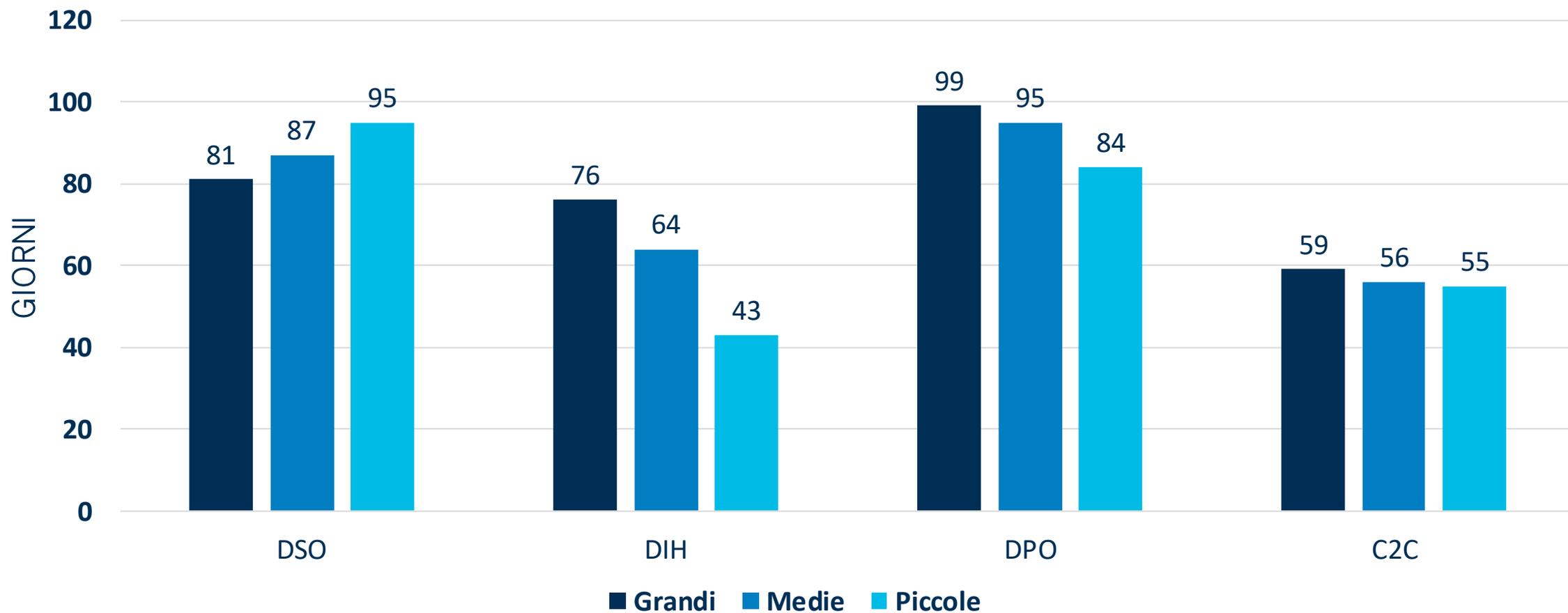
Capitale Circolante e Ciclo di Cassa del comparto chemical nel 2019

Questi valori si tramutano in un ciclo di cassa complessivo di 60 giorni, in crescita rispetto all'anno precedente. I tempi di incasso sono in calo a 85 giorni, scendono anche i tempi di pagamento ai fornitori (96 giorni)

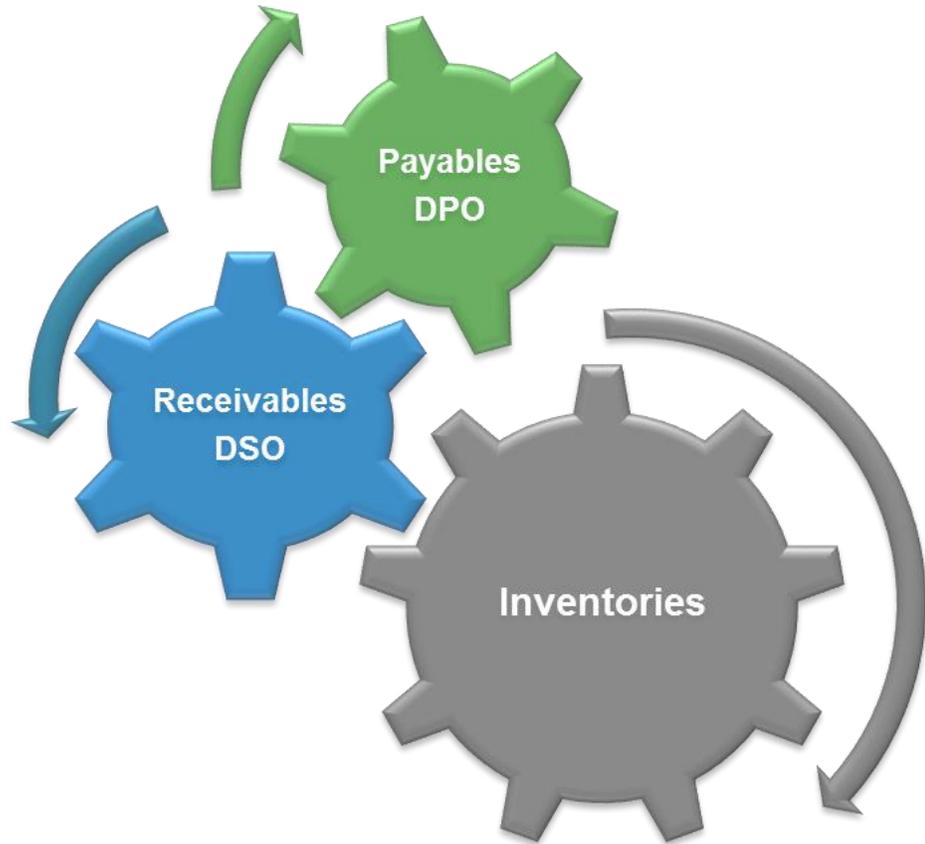


Il Ciclo di Cassa delle imprese italiane nel 2019 per dimensione

Analizzando i componenti per dimensione aziendale, si nota come le grandi imprese abbiano i tempi di pagamento più lunghi e maggiore incidenza delle scorte (anche a causa del maggior valore del componente finito)



Ambito di applicazione soluzione Amex



Attivo Corrente

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

Capitale Operativo

No fixed cost for opening position with American Express

Additional credit line outside traditional banking area

Seasonal peak increase supported with an extension of payments terms

Net and clear payment reconciliation report

Terms of payments extended → DPO upgrade

Credit secured and no needs of credit collections

Increase customer loyalty

Seasonal peak sales supported by additional lines for strategic buyers

Flexible tools with no hidden cost

Terms of collection shortened → DSO upgrade



DPO



DSO

WORKING CAPITAL OPTIMIZATION

Ottimizzazione del Capitale Circolante

Nessun costo fisso per l'apertura di posizione con American Express

Linea di credito aggiuntiva gratuita e non soggetta a segnalazione in centrale rischi

Gestione dei picchi stagionali supportato con un'estensione dei termini di pagamento

Report di riconciliazione dei pagamenti chiaro e trasparente

Termini di pagamento estesi -> DPO



Credito garantito e nessun bisogno di recupero crediti



Aumento della customer loyalty



Gestione dei picchi stagionali supportato da linee aggiuntive per acquirenti strategici



Strumenti flessibili senza costi nascosti



Termini di incassi ridotti e sicuri -> DSO



DPO



DSO

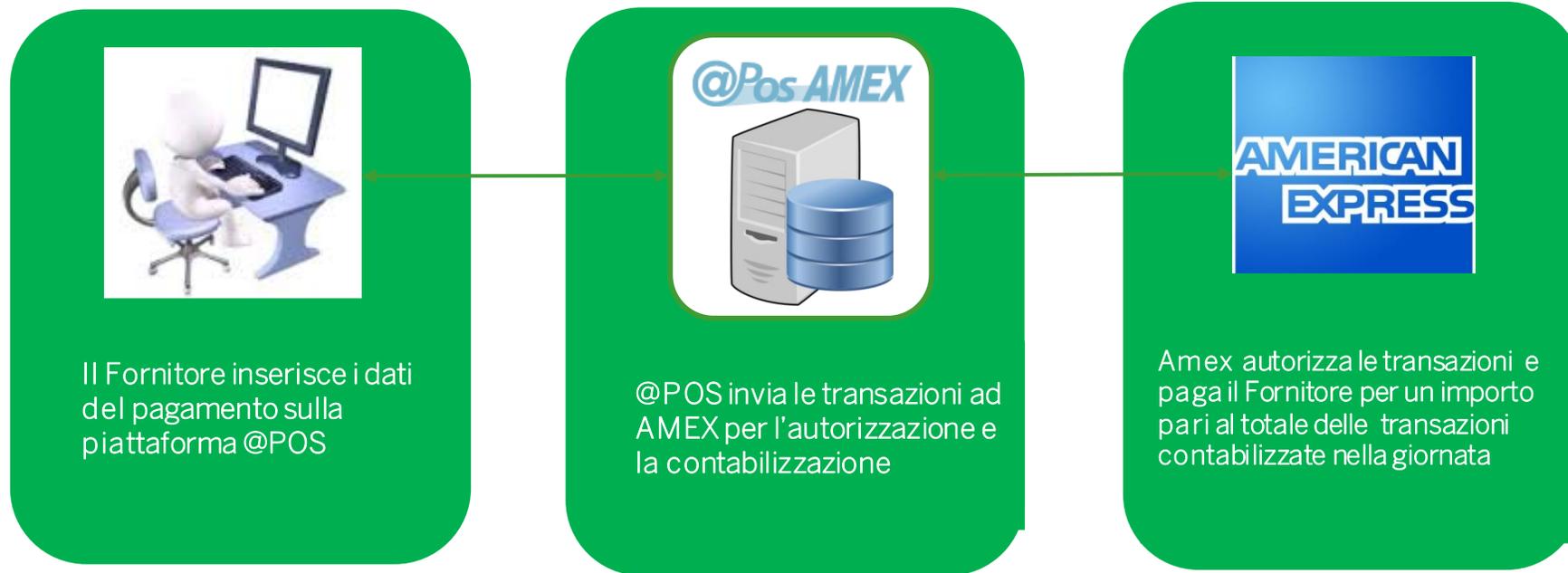
Ottimizzazione del capitale circolante

Il processo di pagamento B2B

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



Principali funzionalità:

- Inserimento manuale singola transazione
- Sezione di reportistica dedicata
- Upload file batch x caricamento massivo transazioni
- Gestione scadenziario transazioni su upload
- Gestione automatizzata storni tramite file batch
- Creazione e gestione Alias PAN
- Verifica genuinità di una Carta Amex
- Gestione file Ri.Ba.
- Gestione Anagrafica Clienti

@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)



@POS: cosa inserire

INSERIMENTO INFORMAZIONI TRANSAZIONE:

@Pos American Express Italia

Modifica Account: AF05257257 Base @Pos Logout

Ricerche - Statistiche

- Gestione Ordini**
 - Richiedi Autorizzazione
 - Richiedi Storno
 - Richiedi Contabilizzazioni
 - Annulla Contabilizzazioni
- Alias Pan
- Gestione flussi batch

Disposizioni / Richiedi Autorizzazione

RICHIEDI AUTORIZZAZIONE

I campi obbligatori sono indicati da ▶

DATI ORDINE

Numero Ordine ▶

ESTREMI PAGAMENTO

Importo ▶ ,00

Negozio Alias Pan Back Office

Tipo Contabilizzazione ▶ Scegli Modalità ▼

Email titolare

Email esercente ▶ blackhole@bankpass.it

Numero di carta ▶ 4DBC

Data di scadenza ▶ Mese ▼ / Anno ▼

CONFERMA

Qui va inserito un identificativo dell'ordine (es.: Num Fattura, ecc...)

Importo della transazione che sarà addebitato al Titolare di Carta AMEX

In questo campo va scelta la modalità contabilizzazione immediata

Numero di carta American express su cui addebitare l'importo della transazione

Data di scadenza della carta del titolare

- La transazione viene inserita valorizzando i seguenti campi:

- ✓ Importo della transazione;
- ✓ Numero di carta del titolare;
- ✓ Data di scadenza della carta del titolare;
- ✓ Numero ordine;

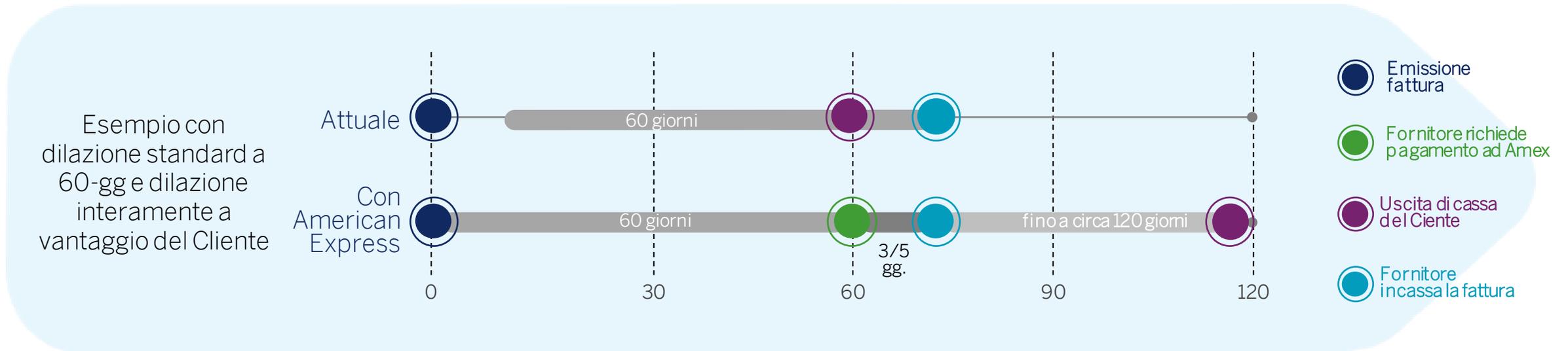
- A seguito dell'inserimento dei dettagli, viene richiesta l'autorizzazione online sull'importo della spesa.

- ✓ l'autorizzazione può essere concessa o negata sulla base dei criteri autorizzativi automatici impostati sui sistemi American Express

Processo di pagamento B2B: scenario pro cliente

American Express può aiutare a diminuire i Tempi Medi di Incasso (DSO) del Fornitore e aumentare i Tempi Medi di Pagamento (DPO) del Cliente.

Scenario 1



IMPATTI

Fornitore

- Leva commerciale
- Fidelizzazione cliente

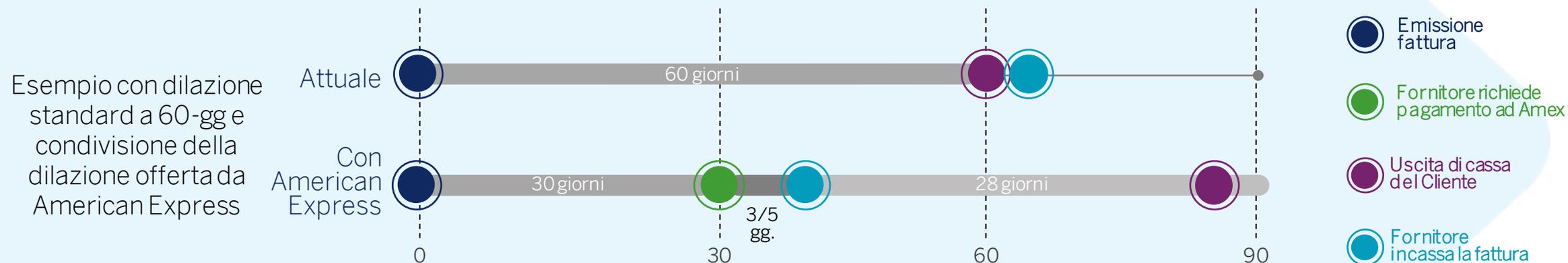
Cliente

DPO aumento
(+58gg)

Processo di pagamento B2B: scenario misto

American Express può aiutare a diminuire i Tempi Medi di Incasso (DSO) del Fornitore e aumentare i Tempi Medi di Pagamento (DPO) del Cliente.

Scenario 2



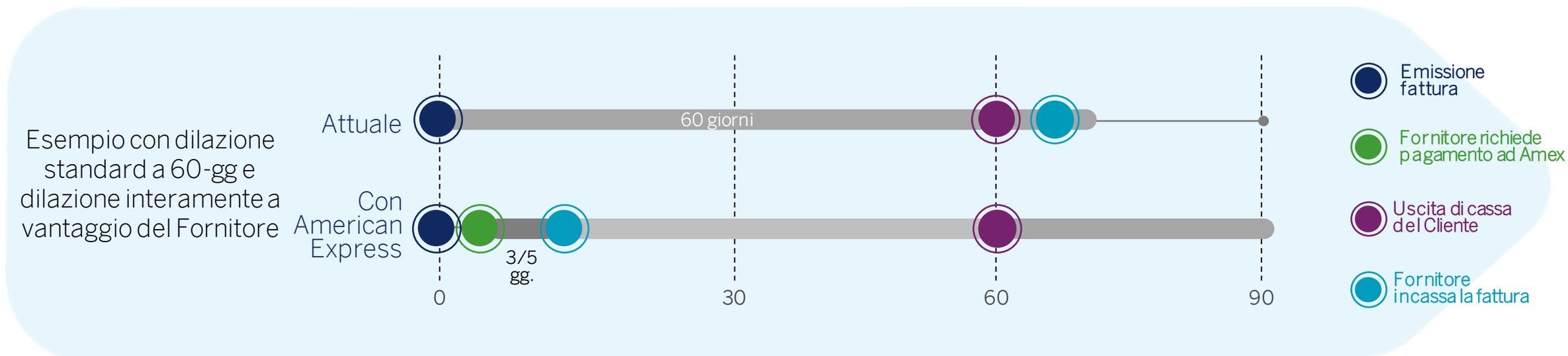
IMPATTI

Fornitore
DSO riduzione
(-30 gg)

Cliente
DPO aumento
(+28gg)

Processo di pagamento B2B: scenario fornitore

American Express può aiutare a diminuire i Tempi Medi di Incasso (DSO) del Fornitore e aumentare i Tempi Medi di Pagamento (DPO) del Cliente.



IMPATTI

Fornitore
DSO riduzione
(-54 gg)

Cliente
DPO immutati
Utilizzo linea extra-bancaria

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	✓		✓								✓	

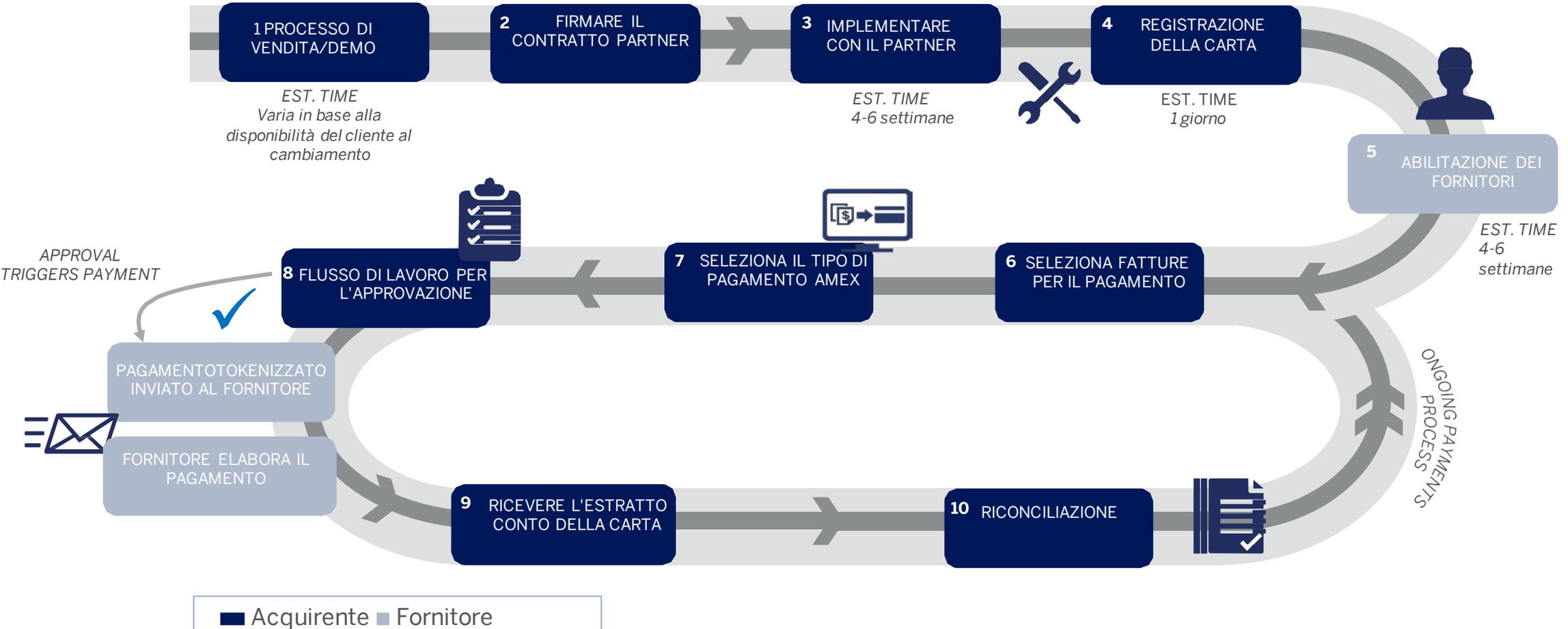
Ulteriori componenti da valutare:

- 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

Processo

Le soluzioni AXP Automation aiutano a rendere più facile per i nostri clienti pagare i loro fornitori tramite carta, dando loro il pieno beneficio dell'ottimizzazione del flusso di cassa, dell'efficienza dei pagamenti e della sicurezza.



Inserimento dei clienti



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™