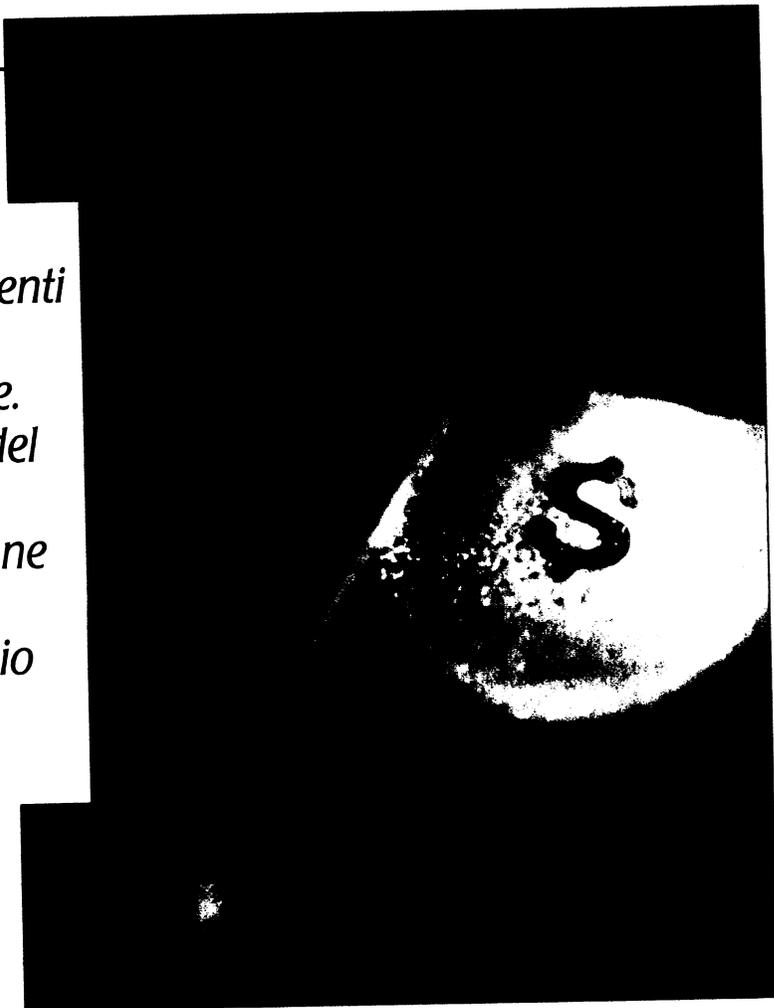


Firma digitale, scambio di documenti elettronici tra imprese, nuove funzionalità di pagamento on line. Sono le principali caratteristiche del nuovo Corporate Banking Interbancario. La fase di transizione al Cbi 2 avrà inizio il prossimo ottobre per concludersi entro luglio 2007

Un nuovo dialogo banca-impresa

Dal prossimo ottobre le banche italiane potranno rendere disponibili alla propria clientela i servizi del nuovo Corporate Banking Interbancario. Caratteristica principale del nuovo Cbi è quella di consentire, grazie alla rinnovata architettura tecnologica su cui è basato, la veicolazione a latenza zero della messaggistica Cbi e la comunicazione end-to-end tra i diversi soggetti appartenenti alla comunità Cbi. In pratica, garantirà alle aziende la possibilità di colloquiare tra loro per lo scambio di documenti elettronici. Il cosiddetto Cbi 2 dovrebbe inoltre consentire la riconciliazione automatica dei pagamenti nell'ambito dei processi aziendali interni. Sarà altresì ampliata la gamma delle funzioni Cbi, attraverso nuovi servizi di gestione documentale, della gestione dei pagamenti e nell'area rendicontazione e riconciliazione. Insomma, un passo avanti notevole che dovrebbe permettere alle banche di erogare nuovi servizi ad alto valore aggiunto per le imprese, ottimizzando per di più la struttura dei costi. "Fino a oggi, spiega Domenico Santececca, vicepresidente Acbi e direttore area Servizi di Mercato Abi, il servizio Cbi permetteva a un'impresa, di qualsiasi dimensione, di colloquiare con tutte le banche con cui intrattie-

ne rapporti di conto corrente, scambiano flussi dispositivi ed informativi per il tramite di una banca proponente. Il servizio, che ha permesso alle imprese di ottimizzare la gestione contabile e finanziaria, nonché quella amministrativa, commerciale e del magazzino (consentendo una notevole diminuzione dei costi di gestione), non abilitava però un colloquio di tipo b2b. Caratteristica del Cbi 2 è la realizzazione di servizi end-to-end tali da garantire una tramitazione completa di flussi tra mittente e destinatario e non già, come avviene sull'attuale circuito, prevedere l'invio di messaggi nella sola tratta cliente-banca. Questo discende dall'utilizzo di un nuovo schema di colloquio. Questo consente, in funzione del servizio e/o del contesto di riferimento, che i messaggi inviati possono essere tramitati dalla Banca che offre il servizio al mittente (banca proponente) alla banca passiva del mittente, oppure, in alternativa, direttamente verso la banca proponente del destinatario. In altre parole si tratta di garantire la possibilità per due aziende, delle circa 500mila utenti Cbi, di colloquiare tra loro attraverso il sistema Cbi, scambiandosi in tal modo documenti elettronici: si aiuterà in sostanza il processo di "dematerializzazione" dei rapporti tra le imprese. Inoltre i nuovi servizi sviluppati nell'area della gestione documentale, tra cui la veicolazione della fattura elettronica, sono concepiti traguardando il massimo allineamento rispetto alle iniziative simili sorte in ambito comunitario al



Le domande di AziendaBanca

- *L'utilizzo della firma digitale; lo scambio di documenti elettronici tra le imprese; le nuove funzionalità di pagamento on line. Sono alcune fra le principali caratteristiche del nuovo Corporate Banking Interbancario. Qual è a vostro parere il reale valore aggiunto del Cbi 2? Quali opportunità in più offre alle banche per gestire meglio la clientela imprese? Quali invece i vantaggi per le banche dal punto di vista della razionalizzazione dei costi?*
- *Quali sono invece le principali criticità che le banche dovranno risolvere nell'ambito della transizione al nuovo sistema sia dal punto di vista organizzativo che tecnologico? Non si pone ad esempio anche un problema di alfabetizzazione della clientela all'utilizzo di queste nuove funzionalità? A vostro giudizio, quali fra le novità introdotte dal Cbi 2 faranno più fatica a raggiungere la massa critica presso gli utenti?*
- *In questo quadro, in che modo avete riorganizzato la vostra offerta di soluzioni di corporate banking in funzione del nuovo Cbi? Quali i punti di forza della vostra value proposition sul mercato?*

fine di abilitare la massima interoperabilità. A tale proposito non si deve dimenticare che la nuova architettura Cbi supporterà l'uso della firma digitale, che costituisce il prerequisito imprescindibile per la validità della fattura elettronica. Questa, rappresentando l'anello di congiunzione tra la sfera della supply chain (logistica) e quella della financial value chain (pagamenti e strumenti finanziari), abilita un risparmio di costi notevole rispetto alla gestione cartacea, ammontante a circa il 50% lato acquirente e fornitore, e il suo valore è tanto più elevato per il singolo utente quanto più sono i soggetti che ne fanno uso".

Gestione integrata

Secondo Santececca, uno degli elementi che caratterizza l'offerta tradizionale era la visione del business, che era limitatamente focalizzata sulla gestione dei pagamenti. "Nel nuovo approccio strategico, si tende a gestire in modo integrato aspetti commerciali, informativi e finanziari. Tale logica abilita l'automatizzazione dei processi di clearing & settlement garantendo efficienza nella riconciliazione del dato commerciale con il dato economico e nella gestione delle dispute. Con il Cbi 2, le imprese bancarie sono messe nelle condizioni di offrire ai clienti servizi di base a valore aggiunto quali la veicolazione a norma della fattura elettronica, potenzialmente mettendo a disposizione della comunità Cbi anche i clienti oggi censiti esclusivamente in modalità monobanca. Inoltre garantiscono l'integrazione automatica dei pagamenti a partire dalla ricezione della fattura passiva, il trasporto dei riferimenti documentali generati dai sistemi informativi aziendali lungo tutto l'arco della financial value chain, la riconciliazione dei relativi pagamenti/incassi, forme di smobilizzo flessibili del capitale circolante quali il servizio di anticipo fattura. Le imprese bancarie possono inoltre arricchire l'offerta, in modalità totalmente competitiva, aggiungendo ulteriori 'mattoni' al set di servizi standard, quali ad es. l'archiviazione sostitutiva a norma del-

la fattura, fornendo in più un canale 'bancario' rapido e fidato per il trasporto dei flussi di servizio". Mediante la nuova rete, assicura Santececca, le imprese bancarie ottengono un notevole risparmio di costi di gestione dell'infrastruttura, d inoltre sono svincolate da rapporti di outsourcing con soggetti intermedi per quanto riguarda l'accentramento e lo smistamento dei flussi. "In vista dell'introduzione della Sepa, in cui le banche stesse dovranno offrire strumenti di incasso e pagamento omogenei alla clientela, queste saranno notevolmente facilitate nell'adozione dei nuovi strumenti paneuropei e dalla unificazione delle relative interfacce".

La fase di porting

Le opportunità offerte dai nuovi servizi potranno essere colte in relazione al passaggio ("porting") su una nuova infrastruttura di tutta l'operatività Cbi, con la conseguente dismissione della attuale infrastruttura a tratte basata sull'attività di indirizzamento dei centri applicativi

Domenico Santececca, vicepresidente Acbi e direttore area Servizi di Mercato Abi



interbancari standardizzati. "I nuovi servizi, spiega Santececca, dovranno essere obbligatoriamente erogati da tutte le banche associate a partire dalla fine del periodo di transizione (1° luglio 2007). La partenza obbligatoria del porting al 1° ottobre 2006 comporterà, per tutte le banche associate, l'obbligo di dotarsi, direttamente o indirettamente, di un nodo di accesso alla nuova rete che funga da collettore e smistatore dei flussi Cbi garantendo i necessari adattamenti, attività che peraltro non ha un risvolto di natura esclusivamente contrattuale, in particolare modo per le banche che già oggi si affidano alle attività di un outsourcer per la veicolazione nel circuito. Il porting non avrà alcun impatto né sulle applicazioni di front end né su quelle di back office lato banca, garantendo peraltro la rapidità insita nella nuova rete peer-to-peer, alla quale potenzialmente possono agganciarsi altri soggetti erogatori di servizi informativi (come la Pa centrale). Al contrario, per l'erogazione dei nuovi servizi, le banche dovranno sviluppare in casa le relative applicazioni di back office, e quelle di front end cliente nel caso in cui

tale attività venga svolta in proprio e non demandata a terze strutture tecniche delegate". Per quanto riguarda il compito di informare i clienti delle banche circa l'utilizzo delle nuove funzionalità, tra aprile e giugno 2006 l'Associazione ha svolto sette eventi nelle principali città italiane (Roadshow Cbi 2), a cui hanno partecipato oltre mille persone appartenenti sia al settore bancario (68%) sia al mondo imprenditoriale (32% con una prevalenza del settore industriale, 10%). "L'Acbi, aggiunge Santececca, ha inoltre attivato sin dall'inizio del 2004 il cosiddetto Forum di Consultazione per recepire le esigenze espresse dal mercato delle imprese in merito ai nuovi servizi; peraltro, tale opera di alfabetizzazione deve essere portata avanti in primo luogo dalle banche, che sono le uniche a mantenere un rapporto diretto con il cliente". In ogni caso, conclude Santececca, ai fini del successo di tutti i servizi, e della fattura elettronica in particolare, è necessario il raggiungimento della massa critica di volumi, in un comparto, come quello dei pagamenti, caratterizzato da margini non elevati. "L'obiettivo dell'Associazione è fare in modo che ciò avvenga, in considerazione dei diversi vantaggi (riconciliazione automatica, integrazione con i pagamenti, rendicontazioni strutturate ed anticipo fattura) associate all'utilizzo di un canale 'trusted' di tipo bancario".