

# Assegni: lavori in corso su **CIT** e **RDC**

SE IL LORO NUMERO È IN CALO DA DIVERSO TEMPO, GLI ASSEGNI CONTINUANO A CONTARSI IN MILIONI, SEGNO CHE RISPONDONO A ESIGENZE CONCRETE DI CONSUMATORI E AZIENDE. NELL'ATTESA DI VEDERE SE I CHALLENGER DIGITALI RIUSCIRANNO A SOSTITUIRLO, LA PRIORITÀ È ABBATTERNE I COSTI DI GESTIONE. COME EMERSO IN UNA TAVOLA ROTONDA ORGANIZZATA DA AZIENDABANCA E PANINI, SE IL PRIMO BILANCIO DELLA CIT È POSITIVO, LA PROSSIMA FRONTIERA È IL REMOTE DEPOSIT CAPTURE

Cala il numero degli assegni, ma non l'abitudine al loro utilizzo da parte soprattutto di PMI e piccoli operatori economici. Secondo i dati della Banca d'Italia infatti, nell'ultimo decennio l'assegno è stato protagonista di una costante riduzione dei volumi - da oltre 380 milioni ai circa 250 nel 2013, fino ai 186 milioni del 2016 - accompagnato da una leggera crescita degli importi medi (2.575 euro nel 2016, rispetto a 2.306 euro nel 2013). Per questo motivo, la loro gestione continua a rappresentare un costo per le banche italiane che stanno dando applicazione alla normativa Check Image Truncation (CIT), ossia compensazione basata sull'immagine dell'assegno stesso. In sintesi, il nuovo processo di gestione prevede che l'assegno possa abbandonare la propria materialità solo dalla presentazione al pagamento in poi. Per consentire il deposito da remoto, descritto come la possibilità per i clienti di presentare l'assegno alla banca direttamente

in formato digitale, mediante online banking o app mobile, occorre confrontarsi tuttavia con due aspetti critici che la normativa porta con sé. Il primo riguarda la possibilità di delega da parte della banca negoziatrice della funzione di digitalizzazione e di controllo. Resta aperta in questo senso anche la questione della firma digitale che, come previsto dalla normativa, la banca negoziatrice stessa dovrebbe apporre per assicurare la conformità delle copie digitali agli originali cartacei. Il secondo scoglio è rappresentato dalla gestione della materialità, perché gli assegni depositati da remoto sono per definizione ancora presso il cliente il quale ha aderito al servizio Remote Deposit Capture (RDC) proprio per porre fine all'incombenza di doverli presentare in filiale. Il dibattito all'interno del settore, relativo sia alle opportunità commerciali del servizio, sia alle criticità di natura giuridica, sta tuttavia crescendo insieme alla consapevolezza che a determinare la risoluzione dei problemi e a sciogliere i nodi giuridici potrebbero essere le banche più lungimiranti in grado di interpretare il ruolo di apripista. Un'evidenza emersa anche nel corso della tavola rotonda organizzata da Aziendabanca in collaborazione con la società Panini.

*L'assegno  
abbandona la  
materialità*



*Bruno Scanga,  
Group Product  
Manager, Cash  
Management  
and Payment  
Products team di  
CIBC*

### L'esperienza della canadese CIBC

Nonostante un contesto giuridico e di mercato in parte molto diverso da quello italiano, l'esperienza della banca canadese CIBC rappresenta un esempio di come le problematiche sollevate dall'allestimento di un servizio di Remote Deposit Capture possano essere affrontate, come ha raccontato Bruno Scanga, Group Product Manager, Cash Management and Payment Products team. Quinta banca per capitalizzazione, CIBC, che in Canada ha filiali in tutte le provincie e un team di 44mila dipendenti, è stata fin dal suo avvio caratterizzata da un forte orientamento all'innovazione dei processi. «Grazie alle nostre dimensioni e a livello di flessibilità operativa siamo all'avanguardia per quanto riguarda la rapidità di adozione di processi innovativi. Quando circa dieci anni fa una normativa del nostro Paese ha equiparato in termini legali l'assegno cartaceo a quello elettronico, ci siamo interrogati su quali effetti tale novità avrebbe potuto avere in termini di servizio. Prima di cogliere questa opportunità, tuttavia, abbiamo però intrapreso diverse iniziative

per comprendere meglio il mercato di riferimento e per definire le soluzioni da offrire». Prima di lanciare il servizio RDC, attraverso la soluzione chiamata eDeposit per assegni, la banca, che offre servizi sia alla clientela privata sia alle imprese di tutte le dimensioni, si è misurata con sei sfide diverse: il pricing del servizio, il supporto da fornire al cliente, a tipologia di contratto, l'offerta di prodotto, le approvazioni interne e la gestione degli scanner. «La scelta di offrire un servizio di deposito in modalità elettronica, con valuta in giornata, è passata attraverso una serie di riflessioni: abbiamo cercato di capire attraverso dei focus group quali fossero i bisogni delle imprese e abbiamo individuato un'esigenza diffusa di semplificazione del lavoro quotidiano», sottolinea Scanga. «A quel punto, grazie ad un'analisi condotta sulle piccole imprese, abbiamo preso in esame l'aspetto del pricing e abbiamo individuato diverse livelli di canone». Il tema dell'assistenza al cliente ha spinto la banca a dar vita a gruppi di supporto in grado di intervenire in maniera differenziata: «abbiamo creato



*Luca Riccardi,  
Ufficio Sistemi  
di Pagamento  
dell'ABI*

appositamente delle procedure distinte per specifici gruppi di clientela in modo tale da incanalare correttamente le richieste e assicurare rapidità di intervento. Abbiamo poi allestito il supporto sia per la parte hardware che software. In sintesi ci abbiamo impiegato circa due anni a rilasciare questo servizio ma abbiamo potuto godere di un vantaggio competitivo perché chi ci ha seguito lo ha fatto, con tariffe simili alle nostre, dopo quasi due anni».

### Costi ancora significativi

A fare il punto invece sulla situazione italiana è stato Luca Riccardi dell'Ufficio Sistemi di Pagamento dell'ABI. «Il risultato importante del CIT è rappresentato dal fatto che partendo da una facoltà che il nuovo contesto normativo ha dato alle banche, che era quella di dematerializzare l'assegno nella tratta interbancaria, siamo arrivati a una procedura con adesione generalizzata di tutti gli intermediari. Oggi possiamo contare su 410 banche aderenti di cui 380 direttamente e 30 indirettamente e rileviamo - grazie ad un monitoraggio in corso con la collaborazione dei Centri Applicativi - che al mese di gennaio 2019 sono già stati scambiati in procedura 83.059.532 assegni. In sede ABI al momento non sono stati ancora fatti ragionamenti sul Remote Deposit Capture: il progetto CIT nasce nel 2005 su iniziativa diretta del mondo bancario e, grazie agli interventi normativi che hanno con-



*Giovanni  
Bianchini,  
Responsabile  
Incassi  
Commerciali e  
Assegni della  
Banca Popolare  
di Sondrio*

sentito la piena dematerializzazione degli assegni, nel 2011 sono ripresi i lavori per definire una nuova procedura interbancaria in grado di garantire maggiore efficienza a beneficio sia delle banche che dei clienti. L'attenzione si è in particolar modo soffermata da un lato sulla materialità dell'assegno - per la definizione di presidi antifrode quali il Datamatrix e la micro-foratura - dall'altra sulla revisione dei processi e delle prassi già operative nelle vecchie procedure Check Truncation ed Esito Elettronico Assegni. Nei prossimi mesi la nostra attività sarà ancora dedicata a definire piccole migliorie e a fornire chiarimenti sulla nuova procedura sfruttando l'esperienza maturata in questo primo anno. Intendiamo poi avviare una seconda fase progettuale per fornire supporto e definire un percorso condiviso anche su tematiche di RDC per arrivare a degli standard comuni così come avvenuto per la CIT. Ovviamente il tema centrale da approfondire in ambito RDC è la definizione di un processo che tenga conto del fatto che l'acquisizione dell'immagine deve avvenire secondo requisiti tecnici e

normativi specifici». A sottolineare l'aspetto relativo ai costi di gestione dell'assegno è stato invece Giovanni Bianchini, Responsabile Incassi Commerciali e Assegni della Banca Popolare di Sondrio. «Il servizio non è particolarmente remunerativo per le banche, ancor più se offerto in uno scenario economico difficile, con i tassi oramai prossimi allo zero. In questo contesto l'attivazione della nuova procedura interbancaria CIT ha introdotto nuovi oneri per le banche, in particolare per quanto riguarda i nuovi servizi di rete e di trattamento della messaggistica CIT da parte dei centri applicativi. Il trattamento digitale degli assegni ha portato sicuramente dei benefici alle banche, consentendo loro di riorganizzare ed automatizzare taluni processi sino a poco tempo fa svolti ancora mediante il trattamento manuale, o parzialmente automatizzato, dei documenti cartacei. Tuttavia, tali benefici hanno concorso solo in parte a ridurre l'entità dei costi operativi introdotti dalla CIT; di conseguenza, le banche, con tempistiche e modalità diverse, hanno definito strategie commerciali eterogenee nei confronti della clientela per ridurre l'impatto dei costi vivi sostenuti a seguito dell'attivazione dei nuovi processi CIT. Per quanto riguarda la nostra esperienza, la banca, sino a pochi mesi fa, si è fatta carico degli oneri generati da taluni servizi correlati al trattamento degli assegni quali, ad esempio, la produ-

zione e la distribuzione alla clientela dei carnet di assegni. Con l'avvio dei nuovi processi digitali sono state introdotte delle commissioni per consentire alla banca di rientrare, almeno in parte, dai costi vivi sostenuti per la produzione dei nuovi carnet. Per quanto riguarda l'utilizzo dell'assegno quale strumento di pagamento i dati confermano ancora oggi un uso diffuso presso la clientela, in modo particolare nelle transazioni commerciali B2B; quindi dobbiamo ritenere ancora lontana la "fine" di tale documento». Della stessa opinione Giovanni Pedretti, Team Payments Systems, Core Banking Product Business Service di UBI Sistemi e Servizi: «la CIT finora è stata vista come un costo più che come una fonte di potenziali risparmio. Ma a mio giudizio il risparmio potrà essere valutato solo alla fine del percorso di implementazione dei processi ancillari quali lo scambio di corrispondenza fisica fra la rete e le strutture centrali, e quindi a consuntivo. Tanto più che i benefici ci sono ma sono indiretti. Vi sono stati ad esempio innegabili vantaggi sul fronte della sicurezza. Ma c'è un



*Giovanni  
Pedretti, Team  
Payments  
Systems, Core  
Banking Product  
Business Service  
di UBI Sistemi e  
Servizi*

tema ancora più generale: anche se in Italia il numero degli assegni sta di fatto progressivamente diminuendo, nel concreto siamo arrivati a un punto in cui è difficile pensare vi sia una compressione ulteriore. Vi è infatti uno "zoccolo duro" dell'economia reale, laddove alcuni operatori economici e particolari settori merceologici sono forti utilizzatori dello strumento».

#### Assegni versus instant payments

Il tema della riduzione del numero degli assegni si lega inesorabilmente a quello dell'evoluzione di nuove forme di pagamento, come ha sottolineato Salvatore Borgese, Chief Business Officer di Banca 5 del Gruppo Intesa Sanpaolo: «gli instant payments secondo noi, in un futuro non troppo lontano, potrebbero sostituire strumenti di pagamento come l'assegno e potranno essere utilizzati per casi d'uso in cui a fronte di un pagamento vi è la prestazione di un servizio o di uno scarico merce. Discorso diverso invece per tutte quelle situazioni che fanno riferimento all'assegno non più per la sua natura di strumento di



*Enrico Noviello,  
Responsabile  
Marketing di  
Banca 5 del  
Gruppo Intesa  
Sanpaolo*

pagamento bensì come garanzia di credito. Quindi, per servire al meglio la nostra clientela retail o corporate che sia, mentre nel primo ambito occorre lavorare sull'innovazione di prodotto, nel secondo andranno migliorati processi di accettazione e ripensati i modelli di servizio». «Prima ancora di comprendere se procedere verso un servizio di RDC, bisogna capire cosa chiede il mercato così come ha fatto CIBC», ha aggiunto Enrico Noviello, Responsabile Marketing di Banca 5 del Gruppo Intesa Sanpaolo. «Da un'indagine di customer satisfaction è emerso come vi sia un crescente interesse verso servizi bancari fruibili al di fuori della banca in luoghi frequentati ad altro scopo nei quali, in caso di necessità, posso usufruire di servizi di daily banking. Noi siamo una banca digitale che gestisce però la transazionalità in modo fisico e locale. Ci piace proporre esperienze d'uso smart anche se ovviamente vanno considerati alcuni aspetti chiave: per noi non è possibile considerare il tabaccaio alla stregua di un dipendente bancario, così come l'ipotesi di affidargli l'obbligo di gestire la ma-

terialità del titolo cartaceo. Il nostro obiettivo quindi è quello di innovare i servizi attraverso la reingegnerizzazione ed automazione dei processi attraverso la piattaforma tecnologica presente presso la nostra rete dei collaboratori». Mentre la tecnologia corre veloce, le abitudini, anche nel mondo dei sistemi di pagamento, si modificano molto più lentamente, come ha ribadito Marco Milan dell'Innovation Team Reale Lab 1828 del Gruppo Reale: «l'opzione tra instant payment e assegno di traenza non ha alcuna ragion d'essere perché fondamentalmente si tratta di una questione di abitudine e mentalità attinente ormai a fattori culturali e non tecnologici. Purtroppo in alcune situazioni l'assegno si presta a utilizzi non corretti. La tecnologia e gli instant payments sono ormai realtà ma per favorirne l'uso occorre un cambio di mentalità a livello di sistema paese. Per quanto riguarda i temi inerenti la sicurezza, occorre ripensare il paradigma della negoziazione intragionariera. Se il flusso informativo fosse in tempo reale, non dovremmo oggi discutere di come e quando affrontare even-



*Salvatore  
Borgese, Chief  
Business Officer  
di Banca 5 del  
Gruppo Intesa  
Sanpaolo*



*Marco Milan  
dell'Innovation  
Team Reale Lab  
1828 del Gruppo  
Reale*



*Michele Zizza,  
Responsabile  
Ufficio Assegni,  
Direzione  
Centrale  
Operations di  
Intesa Sanpaolo*

tuale warning sugli assegni dematerializzati». A ricordare le innovazioni che si sono diffuse in tempi recenti è Michele Zizza, Responsabile Ufficio Assegni, Direzione Centrale Operations di Intesa Sanpaolo: «siamo nel pieno della rivoluzione digitale dei pagamenti. Le transazioni digitali aumentano in modo considerevole grazie anche alla spinta che arriva dalla piattaforma europea degli instant payment, che sta incrementando l'utilizzo di questo prodotto, alternativo non solo alle carte di pagamento ma anche all'assegno. Basti pensare che sul mercato esistono già prodotti il cui scopo è quello di sostituirsi all'assegno e con cui è possibile effettuare pagamenti digitali senza limiti, in tutta Europa, direttamente dal proprio smartphone, semplicemente usando il numero



*Massimiliano  
Mosca,  
Responsabile  
del servizio  
Digital Banking  
e ATM di Banca  
MPS*

di cellulare o l'e-mail del beneficiario e senza che quest'ultimo sia registrato: è sufficiente che possieda un conto nell'area Sepa. Per quanto riguarda la negoziazione attraverso la Check Image Truncation, abbiamo implementato una soluzione internalizzata e decentrata sulla rete; questo ci ha permesso di ottenere una diminuzione dei costi di service, ma non di quelli legati al back up, dove la gestione è esternalizzata sugli stessi service. In questo momento sono molto elevati gli alert prodotti dal sistema e di conseguenza lo sono anche i costi di gestione che ne scaturiscono». A puntualizzare alcuni aspetti relativi ai nuovi sistemi di pagamento è Massimiliano Mosca, Responsabile del servizio Digital Banking e ATM di Banca MPS. «Abbiamo osservato da vicino il fenomeno Plick che funziona molto bene per i rimborsi di tipo massivo, come quelli diretti verso le utilities. Ovviamente occorre un'anagrafica completa di indirizzo e-mail e numero cellulare, dati che non sono sempre disponibili su alcuni clienti storici delle banche italiane. Plick purtroppo però non può scalzare del tutto l'uso dell'assegno in quelle aree dove se ne fa un uso indiscriminato».

#### Tecnologia ready to use

Raffaella Pini, Sales Manager East Europe & Africa di Panini, società torinese specializzata nella produzione di scanner per la dematerializ-



*Raffaella Pini,  
Sales Manager  
East Europe &  
Africa di Panini*

zazione degli assegni e documenti vari, ha sottolineato come le tecnologie per rispondere alla normativa CIT siano già pronte. «L'aver spostato sul cliente il processo di dematerializzazione non implica di per sé un trasferimento della funzione di controllo: la validazione del titolo resta sempre un'attività che spetta alla banca», ha precisato Francesco Grasso, Corporate Marketing Manager di Panini. «Grazie all'uso di soluzioni software specifiche, è tuttavia possibile assicurarsi preventivamente e in modo automatico che il documento inviato dal cliente alla banca rispetti i requisiti formali - altrimenti in caso di anomalie l'operazione da remoto non è consentita e il cliente dovrà depositare l'assegno in modo tradizionale». «In questo momento tutto ciò che ruota in ter-



*Francesco  
Grasso,  
Corporate  
Marketing  
Manager di  
Panini*



*Augusto Pucci,  
Responsabile settore  
Evoluzione  
Digital Banking  
di Banca MPS*

mini di tecnologia intorno al servizio, dalla firma digitale allo scambio documentale certificato, è già a bordo della maggior parte delle banche italiane», ha ricordato Augusto Pucci, Responsabile settore Evoluzione Digital Banking di Banca MPS. «Il business case è sostenuto sia dall'esperienza cliente, sia dalla riduzione dei costi operativi. Gli investimenti IT che ancora mancano sono tutto sommato limitati. Ma vanno chiariti anche a livello di sistema aspetti quali i processi, i rischi, la compliance e l'antifrode». «Nell'identificare a quali target offrire un servizio di RDC occorre tener sempre presente che le esigenze dei clienti sono molteplici e diverse tra loro», ha commentato Gian Luca Contis, Responsabile Direzione Banca Digitale di Creval. «C'è il cliente che presenta un mix di contanti e assegni e c'è chi invece ha assegni ma solo sopra un certo importo. Vi sono poi clienti che preferiscono recarsi direttamente in banca data anche la nostra natura di banca di territorio e la nostra presenza capillare in certe aree. Noi stiamo cercando di trovare il giusto mix di soluzioni, dall'ATM evoluto

alla filiale "phigital" dove anche il cliente retail può gestire in autonomia gli assegni grazie a un sistema evoluto di video banking integrato con macchine per la gestione della materialità. Tutte le opzioni sul tappeto sono valide e possono essere mixate a seconda del target di clientela: dalla scelta di fornire il servizio RDC solo alle large corporate e alla GDO fino all'eventuale estensione anche alle PMI».

#### Evoluzione dettata dal mercato

A sottolineare il ruolo di stimolo che la clientela può svolgere nei confronti dell'innovazione sviluppata in ambito bancario è Stefano Gemelli, Senior International Cash Management Sales, Global Transaction Banking, Corporate & Investment Banking di UniCredit. «Alcuni grandi clienti, tra cui assicurazioni e grandi reti commerciali, hanno dato vita ad alcuni tentativi di riduzione del numero degli assegni, finora senza grande successo. Nonostante ciò è molto interessante capire le indicazioni che arrivano dalla clientela: ad esempio nel caso di grandi reti commerciali, lungo la catena si inserisce



*Gian Luca Contis,  
Responsabile  
Direzione Banca  
Digitale di  
Creval*



*Stefano Gemelli,  
Senior International  
Cash Management  
Sales, Global  
Transaction  
Banking, Corporate  
& Investment  
Banking di  
UniCredit*

spesso il discorso della logistica. La presenza di più soggetti lungo la catena fa sì che nel caso di un assegno insoluto il processo per risalire alla corrispondente fattura non pagata sia molto lungo e difficile. Pertanto l'interesse per la dematerializzazione degli assegni fatta direttamente presso il primo prestatore risponde a delle precise esigenze di business: in pratica, attraverso la dematerializzazione è possibile effettuare una rendicontazione automatizzata e far sì che per ogni bene o servizio venduto vi sia sempre un titolo di credito corrispondente e immediatamente identificabile. Sicuramente la dematerializzazione a cura del cliente richiede la risoluzione di alcune questioni legate alla sicurezza e al rischio frodi, ma non sarà possibile arrestare un processo già avviato: le imprese stanno esprimendo molto interesse nei confronti di un servizio di questo tipo ed è prevedibile che a dettare tempi e modalità per l'evoluzione del Remote Deposit Capture sarà proprio la domanda espressa dal mercato».

R.B.