

A large, stylized lightning bolt graphic in shades of blue and white, striking across the top of the slide. The bolt is jagged and energetic, with smaller sparks trailing behind it.

LIBERA L'ENERGIA DEL TUO CASH FLOW.

Human FaCHtory – La Fabbrica del futuro

22 Febbraio 2019

Alessandro Forlizzi

Sales Specialist

American Express Global Commercial Services Italia



LE ORIGINI DI AMERICAN EXPRESS

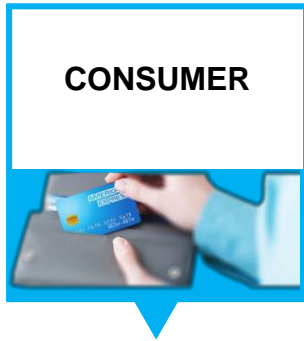
1. **Fondata nel 1850** a Buffalo da Henry Wells, William Fargo e John Butterfield come società di trasporto valori. **Nel 1882 lancia i suoi ordini di pagamento**, entrando in concorrenza con il servizio postale degli Stati Uniti.
2. **American Express crea la sua prima carta di credito nel 1958** ed è subito un enorme successo: le richieste di carte sono ben 250.000 già prima del lancio ufficiale.
3. American Express è **presente in Italia fin dai primi del Novecento**, con centro operativo e direzione centrale a Roma e una sede commerciale a Milano.



IL MODELLO DI BUSINESS DI AMERICAN EXPRESS

American Express opera secondo il cosiddetto **modello a 3 parti**, differente dal modello a 4 parti dove è prevista la presenza di una istituzione bancaria.

All'interno di American Express operano, in sinergia, **tre principali divisioni**:



CONSUMER

Carte Personali



**ESERCIZI
COMMERCIALI**

Convenzionamento



**COMMERCIAL
SERVICES**

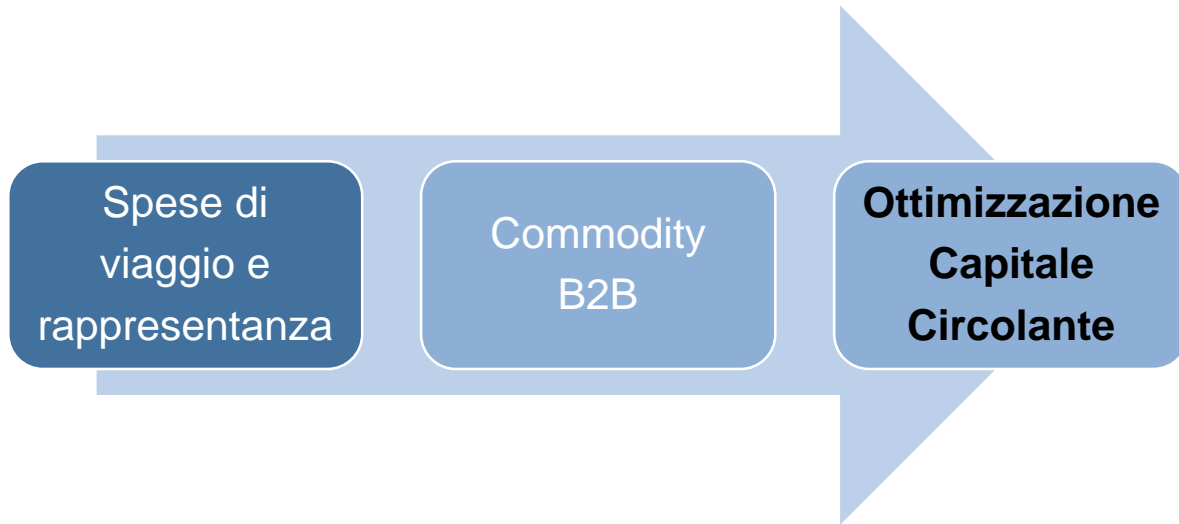
Soluzioni di pagamento
aziendali

**FAI CRESCERE IL TUO BUSINESS.
LIBERA L'ENERGIA DEL TUO CASH FLOW.**

LA DIVISIONE COMMERCIAL SERVICES

La divisione Global Commercial Payments di American Express gestisce a 360° i processi di pagamento B2B di aziende nazionali, internazionali e globali.

La value proposition di American Express Global Commercial Payments si focalizza su





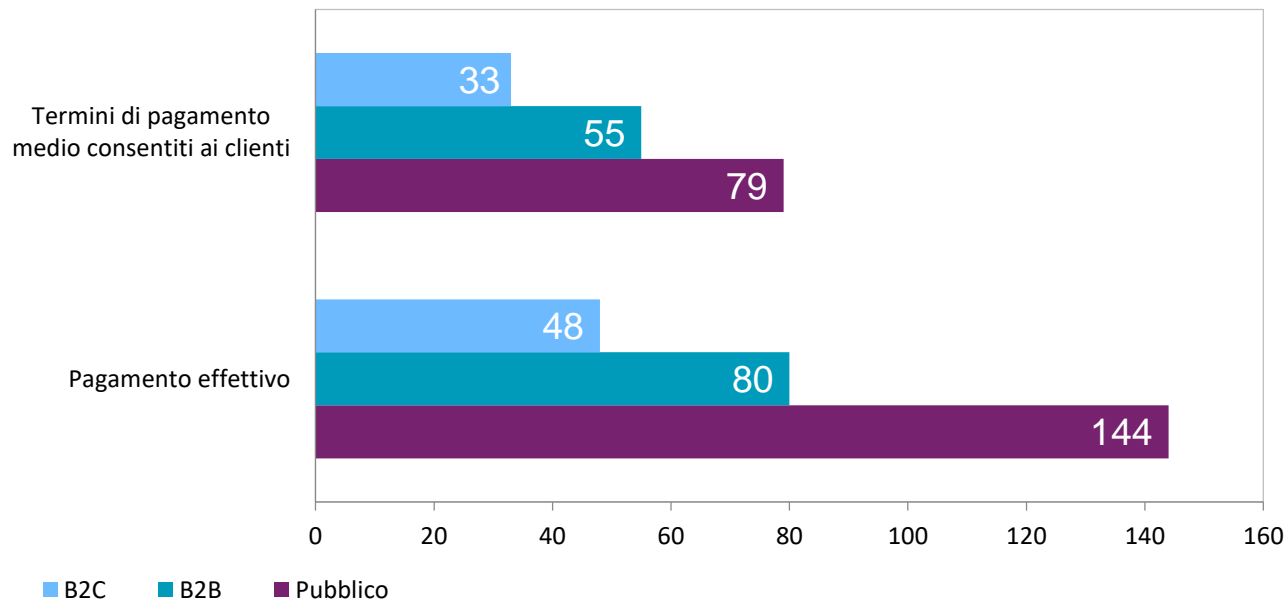
IL PUNTO DI PARTENZA

Profits are an opinion
CASH is a FACT

FAI CRESCERE IL TUO BUSINESS.
LIBERA L'ENERGIA DEL TUO CASH FLOW.

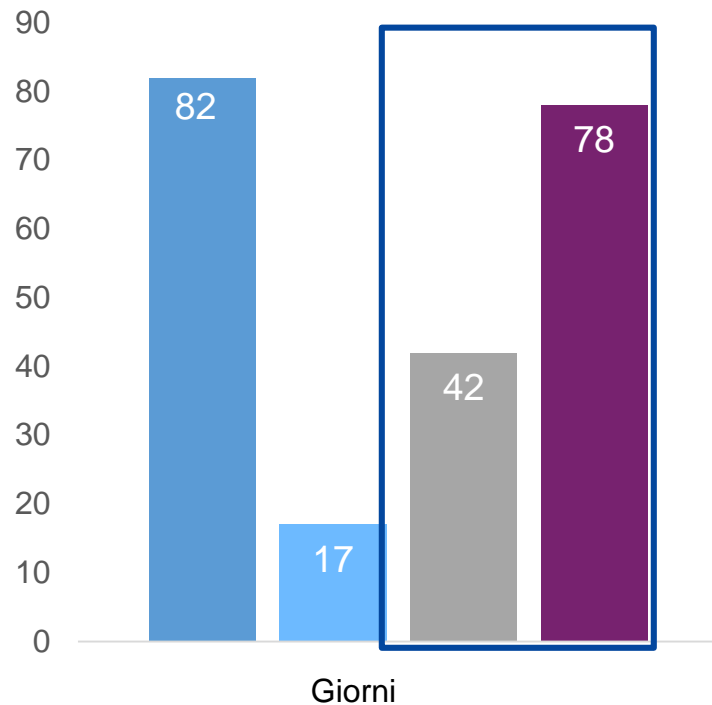


CONTESTO MACROECONOMICO - Status dei pagamenti in Italia



Fonte: European Payments Report 2016 Intrum Justitia

CONTESTO MACROECONOMICO - Status dei pagamenti in Italia

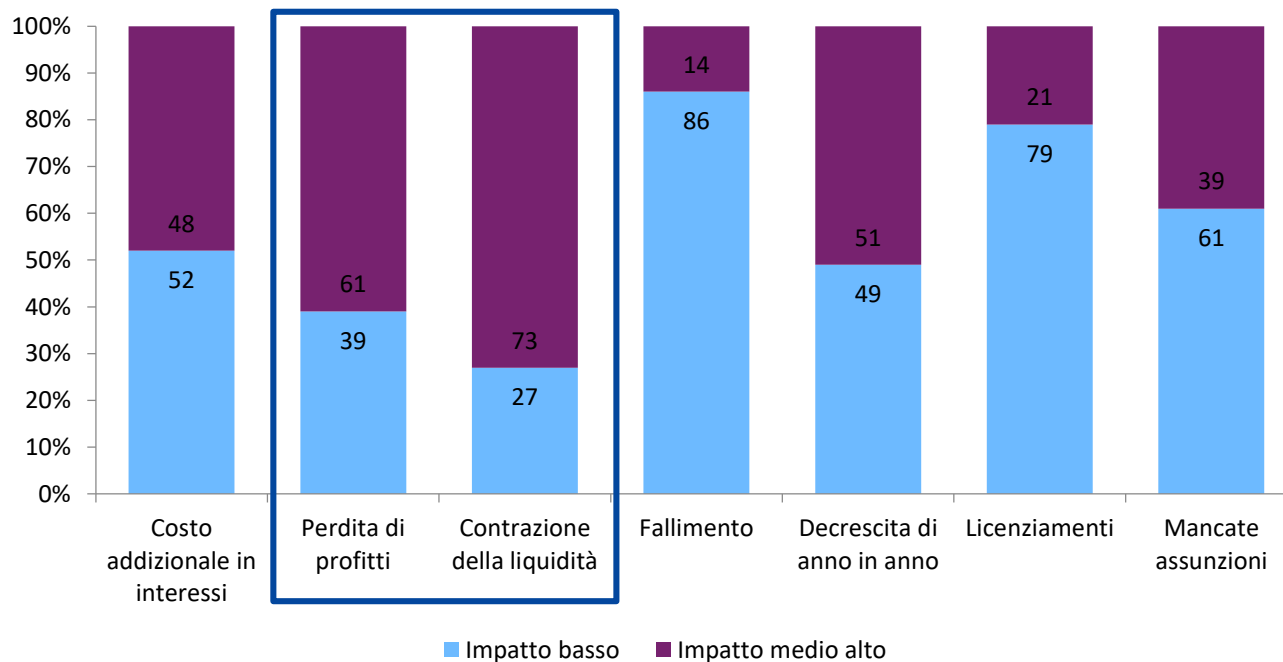


Motivi di ritardato pagamento

- Debitori in difficoltà finanziarie
- Controversie relative a beni e servizi forniti
- Inefficenze amministrative
- Ritardo intenzionale

Fonte: European Payments Report 2016 Intrum Justitia

CONTESTO MACROECONOMICO - Status dei pagamenti in Italia



Fonte: European Payments Report 2016 Intrum Justitia

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



FAI CRESCERE IL TUO BUSINESS.

LIBERA L'ENERGIA DEL TUO CASH FLOW.



IL PROCESSO DI PAGAMENTO B2B

American Express può aiutarvi a ridurre i vostri DSO (Days Sales Outstanding) e ad aumentare i DPO (Days Payables Outstanding) dei vostri clienti

ESEMPIO 1

La soluzione attuale offre al cliente **60 giorni per il pagamento**



ESEMPIO 2

La soluzione attuale che offre al cliente **60 giorni per il pagamento**



Fattura inviata



Invio ad American Express



Pagamento da parte del cliente



Pagamento all'esercente

FAI CRESCERE IL TUO BUSINESS.

LIBERA L'ENERGIA DEL TUO CASH FLOW.



BENEFICI PER IL CLIENTE (DPO)

CASHFLOW



Miglioramento del Cash Flow operativo

Miglioramento del Working Capital da destinare ad investimenti alternativi

Riduzione delle esigenze di ulteriore finanziamento

KPIs



Aumento dei DPO con ulteriore dilazione dei termini di pagamento

Miglioramento degli indici del Working Capital nel bilancio

Miglioramento dei Ratings dell'Azienda

RISK



Diversificazione delle fonti di finanziamento

Nessun impatto sulle principali linee di credito bancarie

Protezione della Supply Chain

BUSINESS POTENTIAL



Integrazione nel processo di pagamento

Linee di credito incremental per lo sviluppo del Core Business

Savings attraverso Membership Rewards

BENEFICI PER IL CLIENTE (DSO)

CASHFLOW



Miglioramento del capitale circolante

Diversificazione delle fonti di finanziamento

Integrazione dei processi di pagamento del Fornitore

KPIs



Ottimizzazione degli *Account Receivable* dal Bilancio

Riduzione dei DSO con pagamenti garantiti

Miglioramento dei Ratings dell'Azienda

RISK



Soluzione gestita in modalità *pro soluto*

Miglioramento dei processi *Account Receivable*

Valutazioni di Rischio demandate ad American Express

BUSINESS POTENTIAL



Linee di credito incrementali dedicate ai Clienti

Miglioramento della stabilità della *Supply Chain*

Miglioramento della loyalty

FAI CRESCERE IL TUO BUSINESS.

LIBERA L'ENERGIA DEL TUO CASH FLOW.



GRAZIE PER L'ATTENZIONE

FAI CRESCERE IL TUO BUSINESS.

LIBERA L'ENERGIA DEL TUO CASH FLOW.