

L'intervento di Accenture

# Operatori stranieri all'attacco la sfida è sui servizi integrati

**“N**el prossimo decennio in Italia, circa 30 miliardi di transazioni in denaro diventeranno elettroniche, un'opportunità di circa 1,7 miliardi di euro di ricavi. Ma ancora più importante saranno i 30 miliardi di interazioni con il cliente in più che queste transazioni attiveranno»: Massimiliano Colangelo, responsabile financial services di Accenture, anticipa ad A&F i temi del suo intervento nel corso del **Salone dei pagamenti**. Racconta Colangelo: «A ottobre 2020 ci sono 410 *third-party provider* registrati in Europa nei registri delle autorità competenti, ad ottobre 2019 erano meno della metà, secondo *2020 Open Banking tracker by Mastercard*; 91 hanno licenza di Aisp, Account information services provider, 192 combinano sia servizi di Aisp che di Pis, *Payment information service provider* e solo 3 hanno solo licenza di Pis».

In Italia, dove ci sono solo 7 operatori, si prepara lo sbarco degli stranieri: 124 operatori hanno preso licenza per operare nel nostro Paese tramite *passporting*. «Klarna - spiega Colangelo - è arrivata nei mesi scorsi offrendo una soluzione *buy now-pay later* alternativa alle carte di credito». Le principali banche italiane dal loro lato hanno iniziato a lanciare portali per gli sviluppatori, il successo dipenderà da come riusciranno a modulare servizi per privati e imprese. «L'opportunità non sarà solo per le banche che gestiscono *cards issuing* e *payment processing* ma anche per quei player che offriranno servizi innovativi, come pagamenti a rate per acquisti online, credit ai Pos, e abilitati dall'open banking».

**124**

**OPERATORI**

Sono gli stranieri pronti allo sbarco in Italia dove ci sono solo 7 operatori

**30**

**MILIARDI**

Le transazioni in denaro che diventeranno elettroniche nei prossimi 10 anni

king». Un caso è quello di Illimity e Fabrick (Banca Sella) che hanno unito le loro forze in Hype per l'open banking in ambito retail. In questi anni le banche hanno già investito in tecnologie. Non sempre questi investimenti in *payment modernization* si sono tradotti in aumento dei ricavi, solo per il 13% lo è stato secondo una nostra survey di 120 banche globali a cui hanno partecipato le 5 principali banche italiane. Per cogliere le opportunità che arriveranno in futuro e difendersi dalla crescente competizione, le banche dovranno definire una chiara strategia nei pagamenti che vada oltre la *compliance*, l'adeguamento alle normative; il 63% ha investito perché obbligata dal regolatore. Il risultato per molti (65%) è stato aggiungere soluzioni e applicazioni all'architettura dei pagamenti esistente, rendendola più costosa da mantenere e sottraendo di conseguenza risorse all'innovazione.

La soluzione è accompagnare gli investimenti in tecnologia a cambiamenti nel modello di business dei pagamenti. Come? Sviluppando un'architettura dei pagamenti flessibile per poter integrarsi rapidamente con *fintech partner* e *technology providers*. Una strada è sfruttare il cloud. Il cloud è già adottato da diverse applicazioni ma solo il 38% delle banche lo utilizza in ambito pagamenti. Passando al cloud le banche dovranno decidere se preferiranno pagamenti migliori o pagamenti convenienti in quanto il c'è spesso un trade-off tra differenziazione e convenienza. - p.jad.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

