
 Questo sito utilizza cookie per analisi, contenuti personalizzati e pubblicità. Continuando a navigare questo sito, accetti tale utilizzo. [Scopri di più](#)

[Notizie](#) [Meteo](#) [Sport](#) [Video](#) **Money** [Oroscopo](#) [Altro >](#)

 money

[cerca nel Web](#)

[Precedente](#)

[Successivo](#)

## Pagamenti elettronici, Quarenghi (Visa): “Il trend di crescita è destinato a durare”

 Business Insider Italia | Un'ora fa | Chiara Merico



Il mondo dei pagamenti sta cambiando volto e la pandemia di covid19, con il suo impatto dirimpente sui modelli di consumo, ha dato un impulso decisivo a questa trasformazione: la digitalizzazione e gli altri driver che orienteranno il futuro del settore sono al centro del **Salone dei Pagamenti 2020**, iniziativa promossa da Abi in programma dal 4 al 6 novembre, in modalità esclusivamente digitale. Ne abbiamo discusso con Enzo Quarenghi, country manager di Visa Italia, uno dei main partner dell'evento.



Enzo Quarenghi, country manager di Visa Italia

**La pandemia ha accelerato la diffusione dei pagamenti elettronici in un Paese, come l'Italia, da sempre affezionato al contante. Quali sono le vostre evidenze in merito?**

Non possiamo che confermare il trend, che si è sviluppato in due direzioni. Dal lato delle imprese, soprattutto le Pmi hanno risentito molto del primo lockdown. Chi non aveva a disposizione piattaforme digitali per spedire i prodotti o vendere a domicilio si è trovato senza alcuna fonte di reddito. Per cui c'è stata una corsa a dotarsi di piattaforme per consentire l'attività online: prima del covid solo il 50% delle Pmi europee aveva la capacità di distribuire i propri prodotti su internet. Dal lato dei consumatori abbiamo sperimentato un boom degli acquisti online, anche se i volumi complessivi sono diminuiti almeno fino ad agosto, in particolare a causa del crollo del settore travel. In realtà durante la pandemia in Italia ci sono stati 2 milioni di nuovi consumatori online, per un trend che in parte persiste anche adesso. Dopo il covid troveremo molti utenti in più che vorranno acquistare su internet e pagheranno con i sistemi digitali. Durante il lockdown c'è stato tra l'altro un enorme aumento delle richieste di carte prepagate, che gli italiani utilizzano molto per gli acquisti online.

**Quali sono le prospettive per il settore dei pagamenti elettronici nei prossimi mesi?**

Quest'anno è impossibile fare programmi, ma se la situazione attuale dovesse protrarsi dovrebbe continuare anche il trend di crescita degli acquisti online, che nei primi sei mesi dell'anno sono aumentati del 20% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. In Europa il 75% dei pagamenti nei negozi avviene in modalità contactless: l'Italia è stata l'ultima a innalzare, a partire da gennaio 2021, a 50 euro la soglia per i pagamenti contactless senza necessità di inserire il Pin. In altri 29 Paesi europei questa soglia è stata innalzata subito, con l'avvento della pandemia: e in questi Paesi la quota di transazioni Visa contactless è cresciuta di oltre il 20% su base annua.

## Quali tecnologie ha messo a punto Visa per facilitare la trasformazione digitale nel settore dei pagamenti e quali novità verranno presentate al Salone?

Vorremmo evidenziarne due in particolare. La prima è il Visa Token Service: Visa sta investendo moltissimo affinché tutte le transazioni che avvengono nel mondo digitale vengano "tokenizzate". Significa che non si utilizza più il numero di carta, ma per ogni transazione viene generato un codice univoco che viene distrutto subito dopo. Una tecnologia fantastica, complessa, che consente di mantenere bassissimo il tasso di frode. La seconda è Visa Direct, una funzionalità delle carte Visa che permette di movimentare denaro rapidamente da un capo all'altro del mondo. Si tratta di un grande cambiamento per tutto il mercato: ad esempio si potrà usare Visa Direct per ricevere direttamente l'indennizzo dall'assicurazione in caso di sinistro. Questa tecnologia è poi particolarmente adatta ai clienti nei Paesi meno bancarizzati, come quelli africani.



Justin Sullivan / Getty Images

## Quali iniziative sono state dedicate in particolare alle Pmi?

Sulle Pmi stiamo lavorando tanto perché sono le aziende più in difficoltà su questo fronte: per questo abbiamo lanciato, insieme a partner tecnologici come Nexi e Vidra, una piattaforma online dedicata proprio alle piccole imprese che cercano di costruire la loro presenza digitale. Stiamo continuando anche con l'attività di informazione, perché tra queste aziende permangono spesso convinzioni errate sul denaro, come ad esempio il fatto che venga attribuito al contante un costo nullo. Dai dati di Banca d'Italia risulta invece che soltanto dal lato degli esercenti per la movimentazione e i costi di gestione vengono spesi 4,4 miliardi l'anno. I pagamenti digitali, invece, possono essere un volano per l'economia. Nei Paesi nordici, dove rappresentano il 95% dei consumi delle famiglie, intorno a questo settore sono fioriti una serie di business correlati, specie fintech, che hanno attratto investimenti dall'estero.

## Cosa consigliereste per sensibilizzare i consumatori all'uso dei pagamenti elettronici?

Il nostro consiglio è rassicurare, formare, comunicare e incentivare. Il governo sta lavorando appunto sugli incentivi, uno strumento che in Italia funziona bene, meglio del mandato perentorio. Ecco perché crediamo che il "piano cashless" del governo italiano rappresenti un'opportunità: gli incentivi devono essere erogati in modo semplice. Riteniamo che il cashback sia un incentivo potente, ma deve essere fatto bene.

[Vai alla Home page MSN](#)

### RICERCHE POPOLARI

FTSE MIB		+456,92
FTSEMIB	18.400,03 ▲	+2,55%

FTSE Italia All share		+475,61
ITLMS	20.064,30 ▲	+2,43%

FTSE All-Share Capped		+523,40
ITLMSC	21.877,90 ▲	+2,45%

FTSE Italia MidCap		+508,23
ITMC	31.868,94 ▲	+1,62%

### ALTRO DA BUSINESS INSIDER ITALIA



[Madrid come Milano: si costruiscono ospedali senza porsi il problema di chi dovrà lavorarci. Gli infermieri spagnoli contro il trasferimento forzato](#)

BI

[Business Insider Italia](#)