

# Payment Services Directive

Dalle incertezze sulla compliance  
alle opportunità di business

**SPIN 2009**

Roma, 15 giugno

Relatori:

**Guido Pozzoni** - *Director Payment Systems Division TAS Group*

**Ludovico Roberto Erasmo Rusconi** - *Lawyer Baker & McKenzie*



# PSD: valutazioni per il presente e il futuro

La Payment Services Directive, in vigore dal 1° novembre 2009, impone alle banche l'esigenza di rivedere **processi e contratti**, e di introdurre gli adeguamenti necessari alla **compliance**.

Oltre agli interventi a breve termine, la PSD apre temi fondamentali, con **impatti a medio e lungo termine**.

Partendo dal **controllo** delle catene elaborative emerge l'opportunità di **razionalizzare** i processi e i sistemi al fine di aumentare la **competitività**.



# Le incertezze della compliance

BAKER & MCKENZIE

- **Stato di attuazione della PSD**
  - In Europa
  - In Italia
- **Punti aperti e aspettative di intervento**
  - Coordinamento e riordino della legislazione nazionale
  - Operatività transnazionale: la PSD e i gruppi bancari europei

- **Coordinamento e riordino della legislazione nazionale**
  - Individuazione degli strumenti di pagamento domestici inclusi nell'ambito di applicazione della PSD
  - Disposizioni in materia di trasparenza e relativo ambito di applicazione
  - Autorizzazione, revoca e prova del consenso
  - Opt-in/Opt-out
  - Tracciabilità

# Le incertezze della compliance

BAKER & MCKENZIE

- **Operatività transnazionale**
  - Modalità di attuazione della PSD a livello locale
  - Integrazione dei circuiti di pagamento

# La visione di TAS



# Compliance

TAS mette a disposizione dei propri Clienti le competenze maturate per offrire gli **interventi necessari sugli applicativi in uso**, al fine di garantire la compliance rispetto alle **esigenze di adeguamento note**.

L'intervento prevede, congiuntamente con il cliente, le fasi di:

- screening degli interventi necessari
- pianificazione
- esecuzione degli interventi ed eventuale installazione di nuove release dei prodotti

Grazie all'esperienza pluriennale sui sistemi di pagamento e alla competenza sul tema della PSD, TAS garantisce **tempestività e prontezza di adeguamento** rispetto alle **aree di intervento che emergeranno a seguito dei decreti attuativi**

# Dalla compliance al controllo

La **tutela del consumatore** rappresenta uno degli obiettivi fondamentali della PSD. Grazie all'**Advanced Panel for PSD** (AP4PSD), un prodotto per il controllo End-to-End del processo di ogni singola operazione, TAS garantisce:

- Il miglioramento della **tracciabilità** delle operazioni di pagamento
- Il **monitoraggio** dell'elaborazione dei pagamenti
- La **riduzione dei tempi** di risposta alle richieste del cliente
- L'accessibilità delle informazioni relative ai pagamenti, facilmente fruibili dal personale dedicato alle **relazioni con i clienti**

La soluzione di TAS è predisposta per interagire con le applicazioni di front-end al fine di **anticipare le richieste** da parte del cliente finale e aumentare il suo **livello di soddisfazione**



# Dal controllo alla competitiveness

La PSD aumenta la competitività tra i Payment Services Provider, **anche non bancari**, ed accentua la **competizione** sui fattori chiave di **efficienza e performance**.

La banca deve predisporre le strutture adeguate per rispondere alle nuove regole di competizione, valutando la propria necessità di:

- Razionalizzare i sistemi di pagamento per garantire i tempi ed i costi di esecuzione delle operazioni
- Snellire le catene elaborative per favorire il controllo e aumentare l'efficienza
- Introdurre sistemi di monitoraggio e tracking
- Anticipare le richieste del cliente
- Migliorare il dialogo con il cliente

# TAS: il partner per il presente e per il futuro

- Le nuove regole comportano la necessità di aumentare **l'attenzione al cliente e al suo livello di soddisfazione**
- Un asset delle potenziali **Payment Institutions** è il forte **dialogo** con i **clienti finali**, ed è facile immaginare che i fattori chiave saranno efficacia ed efficienza tendenti a creare una sensazione di “vicinanza”
- Per aumentare la propria capacità di competere e fidelizzare il cliente, la banca dovrà dotarsi di **strumenti** che **rispondano e anticipino le richieste del cliente**

TAS è pronta a supportare la banca nel **processo di cambiamento** necessario a confrontarsi con le **nuove regole di competizione** introdotte dalla PSD per rispondere insieme alle esigenze, anche future, del cliente finale

**Grazie per l'attenzione**

**[www.tasgroup.it](http://www.tasgroup.it)**