

Potenza tecnologica.

Così si diventa terze parti

Un'infrastruttura per vincere la partita aperta dalla PSD2. Perché nel nuovo mercato dei pagamenti, altamente competitivo, le banche devono fare leva su ciò che da tempo hanno nel DNA: i dati dei clienti, l'attitudine a essere compliant e un trust che, nonostante l'avvento dei GAFA, continua a posizionarsi su alti livelli. Ma adottando anche un nuovo ruolo: quello di terza parte. «Se già prima dell'avvento della PSD2 l'ecosistema dei pagamenti digitali stava crescendo, nel prossimo futuro la corsa accelererà per togliere spazio al contante e favorire nuove tipologie di pagamenti: sia basati su carte, sia su IBAN. Due mondi che, con la PSD2, convergono e rispettano gli stessi standard di sicurezza soprattutto nel commercio elettronico – spiega Marco Pozzo, Business Expert dell'area Global Payments di TAS. Grazie al nostro expertise trasversale abbiamo quindi affrontato questa sfida creando una piattaforma che mette a fattore comune servizi per pagamenti digitali e con carta, compliant alla PSD2».

Diventare TTP

La piattaforma consente alle banche di competere con lo stesso approccio dei GAFA e creare servizi e accessi a livello di API, mantenendo il loro ruolo di PSP ma anche divenendo terza parte per interfacciarsi con altre banche. «Già due istituti di dimen-

sioni importanti hanno scelto la nostra soluzione. E TAS si vuole porre come facilitatore anche per soggetti non bancari – commenta Pozzo. Stiamo offrendo la nostra soluzione anche ad altri operatori, come la GDO, i trasporti o le assicurazioni, finora clienti delle banche per i servizi di pagamento, che a loro volta possono trasformarsi in terze parti e avere un ruolo maggiore nella gestione dei pagamenti dei clienti».

Il futuro degli instant payment...

Altro fronte di innovazione è l'ambito instant payment: anche qui TAS è provider di una soluzione tecnologica già adottata da SIA, insieme a EBA Clearing (live da novembre 2017, Ndr), e da Nexi. «Il gateway di accesso a queste due ACH è stato realizzato da noi – prosegue Pozzo – come pure l'interfaccia a TIPS della ECB per la piena interoperabilità. Ad oggi migliaia di istituti di credito in Europa hanno abbracciato gli instant payment e siamo convinti che la loro diffusione crescerà ulteriormente, fino a soppiantare gli attuali bonifici. Con il loro avanzare crolleranno anche i vari limiti presenti oggi, come ad esempio il costo e l'importo massimo di queste transazioni, andando a conquistare anche il mondo corporate. D'altronde, le statistiche prevedono un tasso medio annuo di crescita dei volumi superiore al 30% da qui a 5 anni».



Marco Pozzo,
Business Expert
dell'area Global
Payments di TAS

... anche nel mondo dell'accettazione

Gli instant payment coinvolgeranno presto anche il mondo esercenti. Infatti, i POS di nuova generazione, su sistema operativo Android, possono accettare ogni metodo di pagamento elettronico, «non solo quelli con carta o da wallet come SamsungPay e ApplePay, ma anche quelli da wallet privati basati su QR code oppure da crypto wallet per gestire quindi anche transazioni in criptovaluta – conclude Pozzo. Sono sempre più i servizi a valore aggiunto a fare la differenza: le app dialogano con i sistemi del merchant o del PSP e consentono ad esempio di attivare contestualmente al pagamento servizi di prenotazione o campagne di loyalty mirate. E l'evoluzione non si ferma qui. Stiamo lavorando infatti alla gestione degli instant payment in-store attraverso SmartPOS: il pagamento con carta fisica, o tramite wallet, dunque, può trasformarsi in un addebito in conto in tempo reale».

G.C.