



## ■ PAGAMENTI

## Nuovo successo di Tas sul mercato Usa

di Flavio Padovan - 17 ottobre 2018

*Cascade FinTech adotta la piattaforma Cashless 3.0 del gruppo italiano*

Il mercato Usa continua a dare soddisfazioni a TAS Group. Cascade FinTech, payments service provider statunitense, ha scelto la piattaforma Cashless 3.0 di TAS Group per rafforzare le sue capacità di offerta nel mercato dei pagamenti, internalizzare gran parte dei processi di core business e aumentare della relativa indipendenza da terze parti outsourcer.

Cascade FinTech, fondata nel 2014 a Las Vegas, offre sul mercato carte prepagate e di debito, servizi di pagamento person-to-person (P2P) anche mobile, e soluzioni wearable end-to-end. Adottando cashless 3.0 - spiega Tas in una nota - la società potrà progettare, rilasciare e processare nuovi programmi e prodotti in modo rapido e con molta più autonomia.

“Siamo orgogliosi di collaborare con Cascade, una realtà in forte crescita e orientata all’innovazione, destinata a giocare un ruolo di protagonista sullo scenario dei pagamenti digitali,” ha commentato **Dario Pardi**, Executive Chairman di TAS Group. “Non si tratta soltanto di una ulteriore referenza per la nostra soluzione cashless 3.0 nella regione - continua Pardi - bensì della nascita di una partnership con un orizzonte a lungo termine che consentirà a Cascade di consolidare in modo rapido i propri obiettivi di crescita sia nei processi di issuing sia in quelli di processing”.

Cashless 3.0 consente agli Issuer di carte ed ai processor di progettare e rendere disponibile una vasta gamma di soluzioni innovative di pagamento digitale e mobile per un mercato in costante e sempre più rapida evoluzione. La nuova piattaforma, configurata e offerta in modalità Cloud, rafforzerà significativamente le capacità di delivery di Cascade FinTech nell’ecosistema dei Pagamenti.

“Attualmente, la criticità maggiore per i Program Manager del mercato USA dal punto di vista degli economics - ha spiegato Pardi - risiede nello schema di pricing per transazione e dai minimi garantiti decisamente elevati imposti dai tradizionali Processor dominanti sul mercato Prepaid. TAS Group offre un modello cloud-based e dei termini di licenza assai flessibili, in grado di adattarsi ai business model dei program manager, riducendone drasticamente i costi di esercizio”.

“La partnership strategica con TAS Group sarà determinante per il posizionamento di Cascade come fornitore primario di soluzioni complete per i pagamenti digitali”, ha affermato **Spencer Schmerling**, CEO di Cascade FinTech. “Riappropriarci dell’infrastruttura operativa dei pagamenti che offriamo riacquisendone il controllo - ha continuato - è un ulteriore passo per differenziare la nostra offerta “Cascade Cloud” rispetto ai competitor”.