


Testata:  <small>MODELLI OPPORTUNITÀ SOLUZIONI</small>	Data: Luglio 2020
Tipologia: Mensile	Pagina: 34

IL FINTECH D'ESPORTAZIONE

Nell'enorme mare magnum di società che, complice l'entrata in vigore della Psd2, hanno associato tecnologia e servizi finanziari, c'è chi è riuscito a liquidare i propri investitori con una somma di quattro volte superiore alla "fiche" iniziale. Si tratta di Tas, azienda con una lunga storia che si è specializzata in pagamenti e servizi di tesoreria, sia b2b che b2c. Comparti non particolarmente tecnologizzati che dovranno necessariamente subire un'accelerata "digital" in questa fase post-

Covid. Non solo, Tas sta anche provando a fare innovazione "a casa degli innovatori", portando soluzioni nuove di carte di pagamento nel Nord America. «In quest'area – ci spiegano Dario Pardi e Valentino Bravi, rispettivamente presidente e Ad dell'azienda – abbiamo trovato una nicchia di mercato molto interessante, perché sono molto arretrati rispetto all'Europa sia per quanto concerne il mondo delle carte, sia per quanto riguarda il pagamento interbancario b2b e

b2c. L'altra area su cui ci stiamo specializzando è quella identificata dalla Bce come T2 e T2S, rispettivamente pagamenti interbancari e pagamenti interbancari di azioni e titoli. Dal 2021 si è deciso di uniformare questi due protocolli in un unico processo per semplificare e ridurre i costi. E questo ci ha messo in una posizione di grande vantaggio: abbiamo l'80-90% del mercato italiano e stiamo crescendo anche in Europa, investendo il 10% dei ricavi (poco meno di 58 milioni nel 2019) in ricerca e sviluppo».