



..oggi parliamo con

Roberto Garavaglia

Consulente Sistemi di Pagamento Elettronico e Monetica,
autore del blog CloseToPay (www.close topay.com)

Milano, Sede IIR Italy - 9 Settembre 2010

2011: verso un Codice dei Pagamenti Comunitario

Quali sono, a Suo avviso, le principali NOVITÀ nello scenario delle carte e dei servizi di pagamento?

*“Le principali novità sono dipese dall’**innovazione normativa** iniziata a livello Italiano nel marzo 2010 e a livello Comunitario nel novembre 2009 con la **PSD – Payment Services Directive**. In particolare, nei prossimi mesi, ci sarà un ulteriore contributo in termini di cambiamento sul piano regolatorio, dettato dalla **trasposizione** e successivo **recepimento anche in Italia della nuova direttiva Europea sulla Moneta Elettronica**, che, “in sintonia” con quanto già previsto per gli Istituti di Pagamento dalla PSD, allineerà - in parte - il regime di vigilanza ed i requisiti organizzativi (un regime “più leggero” rispetto a quello attualmente definito dalla direttiva 2000/46/CE), anche ai soggetti che vorranno emettere Moneta Elettronica, ovvero i nuovi IMEL.*

*Questi futuri intermediari di pagamento potranno, a differenza di quanto ad oggi è concesso loro, essere dei **soggetti ibridi**, replicando quello che è avvenuto con la PSD, per quegli attori abilitati ad operare come **Istituti di Pagamento ibridi**.*

Il cambiamento ha previsto la possibilità per un soggetto imprenditoriale, che svolge primariamente la propria attività in un settore diverso da quello della prestazione di servizi di pagamento, di poter sviluppare nel contempo, l’attività di intermediazione del pagamento (che può tradursi anche in emissione e/o acquisizione di strumenti come le carte), in maniera ibrida, senza cioè dover creare una nuova azienda.

*La novità è che, se **oggi gli IMEL non possono fare niente altro che emettere moneta elettronica**, domani - a recepimento della nuova **EMD** che, nei singoli stati membri, deve avvenire entro il 30 Aprile 2011 – Dir. CE 2009/110 – **potrebbero svilupparsi soggetti che, pur continuando a svolgere attività primarie diverse, es. Telco/GDO, potranno essere abilitati ad emettere anche strumenti prepagati**. Rispetto quindi all’opportunità prevista attualmente diventando Istituti di Pagamento, tali soggetti saranno abilitati anche all’emissione di prodotti quali ad esempio **un borsellino elettronico**, utilizzabili sia all’interno delle proprie reti, sia all’esterno (strumenti a spendibilità generica).*

Questa ed altre novità, consentono di individuare l'ipotesi di creazione di un **"Codice dei pagamenti"** a livello comunitario, che permette ai legislatori di disporre un set di normative, finalizzate all'incentivazione e allo sviluppo di strumenti di pagamento SEPA compliant. Alla base c'è sempre il progetto SEPA e la necessità di creare un'area unica dei pagamenti in Europa, nel quale si possano sviluppare strumenti di pagamento al dettaglio, in un contesto armonizzato.

L'armonizzazione, viene incentivata anche grazie all'intervento di tipo normativo, che promuove ex lege la nascita di un nuovo spazio competitivo, all'interno del quale verranno garantite pari condizioni di accesso ed esercizio (level playing field) ed entro cui saranno chiamati ad operare, sia i nuovi entranti sia gli incumbents, potendo realmente sviluppare proposte di valore differenti, ad appannaggio di un miglioramento qualitativo dell'offerta al consumatore.

Quale sarà l'impatto per le Banche?

"Le banche saranno impattate nella loro attività specifica di intermediari di pagamento. Oggi la banca oltre a operare l'attività d'**intermediazione di pagamento** che tutti conosciamo e che ci permette, ad esempio, di effettuare bonifici o disposizioni di incasso o di avere ed utilizzare una carta Bancomat o di credito, propone ovviamente anche altri **strumenti, segnatamente finanziari o di risparmio** (si pensi ad esempio ai conti deposito). Queste attività, vengono tradizionalmente veicolate dalla banca, in una sola ed unica forma conosciuta dal cliente finale nel rapporto di **Conto corrente**.

Il correntista di fatto paga alla banca un insieme di prodotti e servizi che, nella maggioranza dei casi, gravitano intorno ad un'unica forma di rapporto. Ma il correntista in realtà può ritrovarsi a pagare anche di più rispetto al proprio impiego o necessità basilari: ad esempio se io sono un correntista che ha solo e unicamente bisogno di utilizzare delle carte di pagamento, non chiedo certo alla mia banca altri servizi legati, ad esempio, a strumenti di risparmio, che so di non potere, non volere o non dovere mai necessitare.

La **razionalizzazione** - io credo - che il mondo bancario dovrà affrontare, grazie e sotto la pressione competitiva dei nuovi intermediari, passa anche per una **riformulazione dell'offerta di Servizi di Pagamento sganciati dal Conto Corrente e disaccoppiati da altri prodotti finanziari, prevedendo una rimodellazione della struttura di pricing, proporzionale ed allineata all'effettivo utilizzo**.

Quindi, in altre parole, usando uno slogan: "la banca ti offre quei prodotti che tu consumatore ritieni di utilizzare e solo per quelli ti fa pagare".

Questa necessità di **diversificazione** che, come detto, non è solamente del costo, ma ancor prima **dell'offerta di prodotti**, conduce necessariamente a competere con i soggetti non bancari, che invece operano solo su uno dei filoni citati e cioè quello del prodotto/strumento di pagamento; quindi **la competizione, in realtà, è proprio sulla capacità che banche e non banche avranno di proporre strumenti di pagamento il più possibile vicini all'esigenza dell'utente finale**, ovvero colui che, nel concept "PAGAMENTI 2.0" dal sottoscritto ideato nel 2007, si chiama **"Payment Service Consumer"**: soggetto attivo che concorre nella scelta di uno strumento di pagamento.

Alla luce di queste considerazioni, si può parimenti configurare uno **scenario di tipo non solo competitivo, ma anche COO-PETITIVO**. La banca, se è vero che non può rischiare di essere disintermediata nella propria capacità di proporre strumenti e servizi di pagamento, continuerà ad essere necessaria a supporto dei nuovi intermediari. Questo perché **avrà sempre una responsabilità in quanto "banca partner" del nuovo attore** (sia esso un IP o IMEL). Ricordo in tal senso che, in Italia, le disposizioni di vigilanza previste per gli Istituti di Pagamento, richiedono una specifica tutela dei fondi in transito sui Conti di Pagamento, che può prevedere il ricorso ad un istituto bancario.

In questo possibile posizionamento (o ri-posizionamento) strategico, la banca è come se, nella filiera dei pagamenti, di fatto si spostasse da un ruolo tipicamente "front-end", da sempre giocato nell'offerta di uno strumento di pagamento al dettaglio - pensiamo ad una carta -, dietro al **nuovo intermediario**, che **con un proprio brand andrà a proporre quello strumento di pagamento**. La banca non scompare dalla filiera, semplicemente si sposta all'interno, individuando in ciò la propria **capacità di cooperazione nella stessa Value Chain**, attraverso i nuovi intermediari di pagamento."

In che modo questi cambiamenti potrebbero interessare il settore GDO & Retail?

*“Questi cambiamenti possono interessare il mondo Retail, laddove, per il tipo di interazione che storicamente questi soggetti hanno già con il proprio cliente–consumatore, la relazione passa per il punto vendita. L’acquisto di un prodotto, rappresenta già in sé un’**interazione forte presso la cassa** con strumenti di pagamento di diversa natura. Ecco che l’ipotesi, ad esempio, di un **operatore della GDO, che volesse diventare nuovo intermediario di pagamento, potrebbe condurre, alla creazione/proposizione di un’offerta di prodotti di pagamento a spendibilità generica, alternativi** a quelli normalmente in uso.*

*In passato per emettere una carta di pagamento, era necessario ricorrere alla partnership con una banca (o con un intermediario finanziario), mentre adesso esiste la **possibilità per una GDO di emettere delle proprie carte con un proprio brand, carte che possono essere utilizzate sia all’interno della propria rete di punti vendita, sia all’esterno.** Infatti, nel pieno rispetto della PSD e della nuova EMD, i nuovi intermediari possono autonomamente emettere anche **strumenti di pagamento a valere su circuiti internazionali** (ovvero, i cosiddetti strumenti di pagamento a spendibilità generica di cui parlavo poc’anzi).*

*Ma perché la GDO e il mondo Retail dovrebbe fare questo? Rispondo citando un mio recente articolo “La competizione sul prime wallet”, per sintetizzare che il vantaggio di tutto ciò, può risiedere nel competere non già sulla capacità di mettere nel portafoglio del consumatore un’ulteriore carta di pagamento o loyalty, quanto nella possibilità di **intercettare a monte la disponibilità economica del consumatore**, presidiandone le “occasioni di spesa”.*

Come si posizionano in questo contesto le Aziende di Telecomunicazioni?

*“Le Telco possono in questo contesto ravvisare l’opportunità di essere semplici abilitatori tecnologici per transazioni di pagamento in mobilità, il cosiddetto **MOBILE PAYMENT**, o diventare **intermediari di pagamento**, mettendo a disposizione propri **conti di pagamento** - in qualità di IP ibrido - o propri **conti di moneta elettronica** e **strumenti di pagamento prepagati** - in qualità di nuovo IMEL - offrendo quindi alla clientela, anche la capacità di intermediare i flussi di incasso-pagamento.*

*Evidentemente, nel caso gli operatori di rete si limitassero ad interpretare un ruolo prettamente tecnologico di carrier (gestori di dati), l’innovazione normativa di cui stiamo parlando, avrebbe ben pochi effetti; tuttavia, poiché è facile prevedere che un servizio meramente tecnico rechi seco margini ridotti, **l’opportunità di intermediare flussi di denaro elettronico**, abilitata da entrambe le direttive PSD e nuova EMD, potrebbe rappresentare quel **valore aggiunto** che una Telco ricerca in chiave strategica (penso ad esempio all’impatto positivo sul churn rate, che un operatore attivo anche sul fronte della prestazione di servizi di m-Payment, avrebbe).”*

Quali sviluppi potrebbero attuare le Aziende di Trasporto?

*“Le Aziende di Trasporto potrebbero candidarsi ad essere **intermediari di pagamento** emettendo proprie carte di pagamento, nell’ottica di offrire uno strumento integrato multi-servizio. In questo senso in Italia c’è ancora molta strada da percorrere, perché le uniche iniziative attive, vedono ancora “operativamente disaccoppiate” la funzione di pagamento (per esempio sotto forma di prepagata ricaricabile emessa da una banca o altro intermediario abilitato) e quella di trasporto. In sostanza, si è in presenza di due differenti applicazioni (emesse e gestite da soggetti differenti) che mutuano un medesimo form factor: la carta. Rispetto alle Telco ed alla GDO l’interesse deve essere, a mio avviso, ancor più ben ponderato da parte dell’azienda di trasporto, in particolare avendo chiaro non solo il modello di business, ma soprattutto il mercato (o i mercati) di sbocco verso cui proporre il “multi-servizio” e la rete geografica (in termini non solo di ampiezza) sulla quale veicolare l’offerta.”*

Come potrebbero innovare i servizi di pagamento le Utilities?

“Il discorso è molto ampio e presenta non poche variabili di contesto, innanzitutto perché bisognerebbe distinguere a quale tipologia di Utilities ci riferiamo. Se pensiamo, genericamente, ai grandi fatturatori (escludendo le Telco), essi hanno la capacità di essere, molto più di altre aziende, a contatto diretto e frequente con il cliente finale (si pensi ad un'utenza gas, elettricità o acqua, per esempio).

*Il fatto che si possa ipotizzare per una Utility la possibilità di diventare Istituto di Pagamento o nuovo IMEL, deve, a mio avviso, essere visto in 2 direzioni completamente dissimili per i fini strategici perseguibili: la prima, vede ancora una volta un'offerta diretta **all'utente finale, di strumenti di pagamento e/o carte integrati con iniziative loyalty**; la seconda, mira invece a traguardare obiettivi di **riorganizzazione di alcune funzioni**, tramite l'internalizzazione dei servizi di pagamento.*

Quali novità interessano il settore Petrol?

“Le aziende Petrol hanno una rete estremamente capillare, un canale fisico assimilabile a quello della GDO e diverso dalle Utilities e dalle Telco; i Distributori, infatti, rappresentano un formidabile punto di incontro con il cliente finale. E proprio il canale di vendita, punto di contatto fisico con il cliente finale, è importantissimo nello sviluppo e proposizione di nuovi prodotti di pagamento (...).

*Il mondo Petrol si caratterizza quindi per la **pervasività della rete di contatto con il pubblico** e anche per la notevole **ricorrenza d'uso** (del prodotto venduto), nella quotidianità dei consumatori (... è necessario fare spesso rifornimento di carburante per utilizzare l'automobile). **L'offerta di strumenti di pagamento brandizzati, ha dunque più probabilità di successo di essere ben canalizzata.***

*Inoltre, **l'azienda Petrol che diventasse anche MVNO potrebbe avere una capacità ulteriore di offrire nel bundle, sia servizi di telefonia mobile che di pagamento.** Sono ipotesi citate per il settore Petrol ma ovviamente applicabili anche agli Operatori GDO e Retail.”*

Vi sono dei riflessi anche per le Pubbliche Amministrazioni e la Sanità?

*“Sulle PA il tema è estremamente complesso e difficile da sintetizzare. Ripercorrendo la normativa citata (PSD – nuova EMD) e volendo semplificare, **una PA** può essere abilitata a fare **l'intermediario di pagamento**, quindi nel momento in cui volesse erogare un servizio al cittadino, **potrebbe veicolare un'offerta di pagamento all'interno di uno strumento multi-servizi - ad esempio la Carta Nazionale Servizi**, o emettendo **nuove carte private, destinate ad uno specifico target** (penso ad esempio al turista), secondo le indicazioni fornite dalle succitate direttive.*

*Sul tema afferente la Pubblica Amministrazione, voglio inoltre ricordare quanto previsto nella manovra finanziaria 2010, di cui al D.L. n° 78 del 31 maggio 2010, all'Art.4 – Modernizzazione dei pagamenti effettuati dalle Pubbliche Amministrazioni, per cui, al fine di migliorare **l'efficienza nei pagamenti e nei rimborsi dei tributi effettuati da parte di enti e pubbliche amministrazioni a cittadini e utenti**, il Ministero dell'economia e delle finanze promuove la realizzazione di un servizio nazionale per pagamenti **su carte elettroniche istituzionali.**”*

*Infine, quando parliamo del coinvolgimento di una Pubblica Amministrazione sul tema dei pagamenti elettronici, non dovremmo riferirci alle sole carte del cittadino, bensì dovremmo parlare anche di quelle carte che possono essere utilizzate infra-PA, le cosiddette **carte di acquisto elettronico**, che nel Regno Unito si chiamano **Government Procurement Cards** e che potrebbero avere in futuro una loro applicabilità, anche in Italia.”*

..uno slogan che riassume la Sua visione dei cambiamenti in atto nei pagamenti?

“2011: verso un Codice dei Pagamenti Comunitario”