

Istituti di pagamento: le possibili **linee evolutive**

IL MERCATO DEI PAGAMENTI STA CAMBIANDO, COSÌ COME LE ESIGENZE DEI CLIENTI. PER GLI ISTITUTI DI PAGAMENTO È IL MOMENTO DI RIPENSARE POSIZIONAMENTO E MODELLO DI BUSINESS, LAVORANDO SU CULTURA, ORGANIZZAZIONE E TECNOLOGIA

«L'avvento di nuovi attori sul mercato dei pagamenti, unito a un progressivo e rapido mutamento delle esigenze dei clienti, impongono agli istituti di pagamento un ripensamento di posizionamento e modello di business – spiega ad AziendaBanca Fabio Barbato, Consigliere di Amministrazione in Cabel IP e Direttore Business di Cabel Industry. In questo scenario competitivo è possibile cogliere opportunità legate allo sviluppo di nuovi ruoli nel mercato e di servizi innovativi a valore aggiunto da offrire alla clientela, con speciale riferimento a quegli istituti di pagamento che si rivolgono direttamente alle banche o, in generale, a clientela corporate, come Cabel IP, istituto di pagamento del network Cabel».



*Fabio Barbato,
Consigliere di
Amministrazione
in Cabel IP
e Direttore
Business di
Cabel Industry*

Provider indipendenti e flessibili

Il nuovo posizionamento degli istituti di pagamento richiede prerequisiti legati a fattori culturali, organizzativi e tecnologici, che intervengono sinergicamente nello scenario attuale e vanno considerati nel declinare i razionali evolutivi. «In una recente indagine condotta da Cabel con il supporto di PwC – prosegue Barbato – tra le principali esigenze manifestate dalle banche che si appoggiano a provider esterni per i servizi di pagamento sono emerse l'indipendenza e l'autonomia rispetto a provider di servizi leader di mercato, che esercitano un bargaining power sfavorevole per le banche. Ma anche la necessità di una maggiore customizzazione e flessibilità di prodotti e servizi forniti dai provider e di un'offerta di servizi che possa abilitare anche per le banche medie un posizionamento sul mercato sostenibile».

Il vincolo delle soluzioni custom

L'evoluzione passa quindi dall'adozione di un modello operativo snello, che superi gli attuali vincoli dettati da provider che offrono soluzioni standard e con bassa possibilità di customizzazione. «La tecnologia – precisa Barbato – è un ulteriore driver del cambiamento: le soluzioni di mercato custom, diffuse in Italia dagli anni '80 e stratificate su diversi layer di applicativi, rappresentano uno dei maggiori vincoli all'adozione del nuovo modello. In tal senso, la recente introduzione sul mercato italiano dello standard internazionale Flexcube, realizzato mediante la partnership Oracle Cabel, è un fattore abilitante al cambia-

mento. Che va però supportato anche dal punto di vista di un cultural change, necessario per rafforzare la sostenibilità del business e per sviluppare una forte innovazione in prodotti e servizi, capace di abilitare le banche clienti degli IP a posizionarsi come innovatori con servizi distintivi per la clientela».

Con PSD2 e instant payment cambiano le regole

Ecco quindi che la PSD2, con la contestuale apertura ai TPP, è un'opportunità di business da valutare attraverso l'offerta di nuovi prodotti e servizi, da proporre alle banche clienti in linea con i ruoli abilitati dalla normativa. «Se si considerano gli schemi di business abilitati dalla PSD2 in sinergia con quelli abilitati dal sistema di instant payment, si identificano facilmente nuove soluzioni di pagamento veloci, sicure e di facile fruizione – commenta Barbato. Tali aspetti rappresentano i principali driver su cui si stanno focalizzando i player tecnologici nello sviluppo di servizi di pagamento. In questo scenario Cabel vuole essere un abilitatore al cambiamento, accreditandosi come focal point nel processo di innovazione digitale legata al mondo dei pagamenti per le banche clienti, sviluppando la nuova offerta di servizi di pagamento in linea con le mutate esigenze delle banche e secondo i trend di mercato della digital economy, sfruttando al massimo le potenzialità messe a disposizione da Flexcube localizzato per il mercato italiano».

P.F.