

[L'INTERVISTA]

Bertoluzzo: "L'importante è che regole e vincoli siano gli stessi per tutti"

L'AD DI NEXI: "LA NOSTRA MISSION È GUIDARE GLI ISTITUTI DI CREDITO NELLA RINCORSA DIGITALE. MA CI SONO TROPPI LACCI: SE SARÀ LIVELLATO IL CAMPO DI GIOCO NE USCIRANNO VANTAGGI PER TUTTI". I PROGRESSI NON MANCANO: "È IN ARRIVO IL POS INTELLIGENTE"

Eugenio Occorsio

Ma com'è possibile che banche delle dimensioni di Citigroup o Bank of America, colossi finanziari di una potenza spaventosa, abbiano paura dei sistemi di pagamento di Apple o di Facebook? «Beh, guardi, detta così in effetti suona un po' strana», riflette Paolo Bertoluzzo, ad di Nexi. «Però deve pensare che forse il modello di business non cambierà oggi, ma fra tre, quattro, cinque anni sì, eccome. E quindi è giusto che le grandi banche si pongano il problema ora». Bertoluzzo conosce molto bene entrambi i mondi, la tecnologia e la finanza: era da 17 anni ai vertici di Vodafone quando nel maggio 2016 Advent International, Bain Capital e Clessidra (i tre fondi che avevano acquisito l'Istituto italiano delle banche popolari e la collegata CartaSi) lo chiamarono per rivitalizzare il business dei pagamenti digitali. E lui dopo una raffica di acquisizioni (Setefi nel 2016, il merchant acquiring del Montepaschi di Deutsche Bank nel febbraio 2017, Bassilichi nel luglio dello stesso anno) ha rebranded il tutto sotto l'egida Nexi nel novembre 2017. «Abbiamo creato una vera PayTech italiana - conferma Bertoluzzo - per guidare l'evoluzione dei pagamenti in Italia al fianco della banche, che sono i nostri partner d'elezione».

E le banche si sentono così minacciate?

«Più che minacciate come le dicono sono consapevoli che si porrà presto il problema, e quindi chiedono fin da ora un playing field livellato con regole chiare e uguali per tutti. Non hanno tutti i torti, le banche europee e americane, quando dicono che su di esse gravano mille vincoli di patrimonializzazione, di trasparenza, di comportamento direi etico, tutti sacrosanti intendiamoci, mentre le Big Tech sono esenti da qualsiasi vincolo. È un problema di cui andranno interessati al più presto i regolatori sia nazionali che soprattutto europei, comprese le autorità antitrust».

Non c'è pericolo di infrangersi contro l'avanzata della tecnologia?

«La mia missione, la nostra qui a Nexi, è di portare nel settore



Sotto, Paolo Bertoluzzo: laureato nel 1990 in Ingegneria gestionale al Politecnico di Milano, Mba all'Insead nel 1994, dal 2016 è ad di Nexi. In alto un pagamento effettuato con la nuova tecnologia via smartphone senza più bisogno di carta di credito

bancario la tecnologia e i servizi più avanzati. Ci battiamo alla pari con i grandi del tech, e anzi la competizione con loro non potrà che portare dei benefici in termini di costi, efficienza, funzionalità. Purché sia, ripeto ancora, una competizione combattuta ad armi pari, senza privilegi né da una parte né dall'altra. Noi andiamo di banca in banca a illustrare l'evoluzione tecnologica, a proporre le nostre soluzioni che hanno sempre al centro il cliente, sia esso una persona fisica o una società. Vogliamo supportare le banche nel fare innovazione per essere sempre più competitive anche in questo settore, perché l'avanzata della digitalizzazione è irreversibile oltre che benefica e nessuno può illudersi di arrestarla».

Il problema è nato soprattutto con le direttive "open banking" che stanno entrando in vigore. Perché?

«Il senso di queste direttive è: un cliente può dare alla propria banca il permesso di diffondere i dati sui suoi conti, anche presso altre banche. Non generalizzati, li sceglie sempre lui quali darli, ma la banca è forzata ad eseguire. Ora i giganti mondiali del tech stanno offrendo ai loro utenti, nonché clienti delle banche, di mettere a loro disposizione questi elementi, aggregarli, riorganizzarli in una sorta di app personale, poi eventualmente integrarli con altri dati in loro possesso e chissà quante cose ancora. Il tutto può essere una buona cosa, utile per l'utente: solo che potrebbero farlo benissimo anche le banche, se riusciremo ad

evangelizzarle adeguatamente».

Ma le banche sono in ritardo sugli investimenti tecnologici?

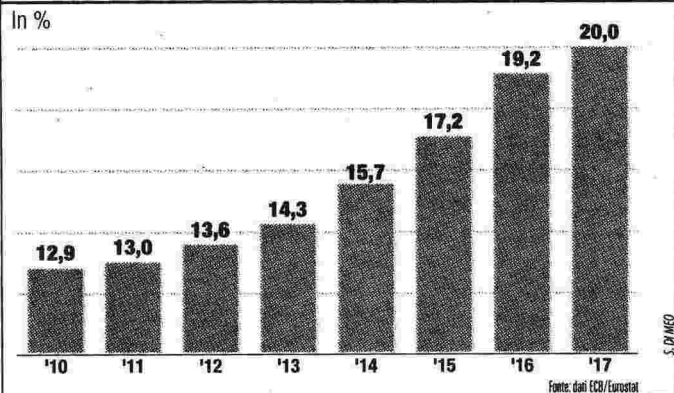
«Mettiamola così: io vengo dalla telefonia, e lei sa quante cose può fare oggi uno smartphone che pochi anni fa nemmeno esisteva. Se le banche avessero proseguito con lo stesso ritmo sarebbero molto meno spiazzate di oggi. Il nostro compito è proprio qui: accompagnarle in questo sviluppo accelerato. Per esempio stiamo cominciando a fornire i "Pos intelligenti", che stanno ai vecchi Pos sempre uguali da anni, come gli smartphone stanno a un cellulare».

Ma qual è al fondo il pericolo, o la paura?

«Siamo di fronte a compagnie di dimensioni impressionanti: la sola Apple capitalizza oggi 800 miliardi, Amazon 650. Sono in possesso di una mole di dati sconfinata, hanno margini di profitto enormemente superiori alle banche, e poi c'è questo problema che era venuto fuori quando si parlava di web tax dell'insediamento fisico in questo o quel Paese, della facilità che hanno di muovere profitti telematicamente in giro per il mondo. Tutto questo non vuol dire imporre regole-cappio alle Big Tech, semmai forse toglierne qualcuna. Può essere l'occasione per ribilanciare il quadro. L'importante, non mi stanco di ripeterlo, è il principio anglosassone: same service, same rules. Nell'istante in cui un Big Tech si mette a fare prestiti al consumo, è giusto che rispetti le stesse regole delle istituzioni finanziarie. Alle quali si offre ancora un'altra opportunità, quella di valorizzare un ruolo insostituibile: il rapporto di fiducia con il cliente, con il territorio. Questo non glielo toglierà nessuno».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I PAGAMENTI DIGITALI IN ITALIA



IL CASO

Portare l'Italia su standard europei

Nexi è la PayTech nata dall'esperienza di Icbpi e **CartaSi** che ha l'obiettivo di costruire il futuro dei pagamenti digitali in Italia, in partnership con le banche. Un cammino ancora lungo, visto il ritardo con cui parte l'Italia rispetto a tutti gli altri principali Paesi industrializzati quanto a pagamenti digitali. **Nexi** oggi gestisce, in diverse modalità, 27 milioni di carte di pagamento e 2,7 miliardi di transazioni ogni anno. Conta su 733mila punti vendita convenzionati solo in Italia, 120 miliardi di euro transati, 15 mila Atm su tutto il territorio nazionale e 400mila imprese che utilizzano i servizi Corporate Banking Interbancario.

