

SPECIALE / SISTEMI DI PAGAMENTO - NEXI

Dagli *instant payment* alle **API**

DALL'ESPERIENZA DI **CARTASI** E **ICBPI** NASCE **NEXI**, CHE SI PRESENTA SUL MERCATO CON UN'OFFERTA IN AMBITO PAGAMENTI CHE PASSA ANCHE DALLA PIATTAFORMA DI INSTANT PAYMENT. LE SPERIMENTAZIONI SONO IN CORSO. E SI APRE LA CORSA ANCHE ALL'OPEN BANKING

Una piattaforma per rendere il bonifico uno strumento realmente istantaneo. Ma anche sostenere le banche nella via verso l'open banking con un gateway di aggregazione per le API. Sono questi alcuni dei nuovi progetti in ambito pagamenti di **Nexi**, la società erede della storia di **ICBPI** e **CartaSi**, nata a seguito dell'acquisizione da parte di Mercury Italy (consorzio tra Advent International, Bain Capital e Clessidra) per 2,15 miliardi avvenuta oltre 1 anno fa.

La piattaforma di instant payment
È sul mercato, sotto il nuovo brand, appare subito la nuova iniziativa: ACH Instant, piattaforma di instant payment nata sotto l'egida della Banca Centrale Europea, operati-

va dal 21 novembre e dedicata alle banche italiane ed estere. «Il bonifico istantaneo è una rivoluzione per il mercato dei pagamenti – osserva Renato Martini, Responsabile Business Unit Payments & ATM di **Nexi**. Il trasferimento infatti avviene in meno di 10 secondi e il bonifico è disponibile 24/7, con grandi vantaggi su tutto l'ecosistema dei pagamenti».

Aggredire i pagamenti urgenti e dare istantaneità

Sono due gli elementi innovativi di questo nuovo paradigma: da una parte infatti il bonifico è confermato all'istante, dall'altra soddisfa alcune necessità di urgenza nei pagamenti che caratterizzano in particolare il mondo corporate. «L'intento è aggredire tutta la sfera dei pagamenti urgenti (come ad esempio il pagamento dei fornitori da parte delle aziende per lo svincolo immediato delle spedizioni), che in Italia sono all'incirca 9 milioni all'anno – sottolinea Martini –, e anche velocizzare l'acquisto di beni usati tra privati (5 milioni di operazioni all'anno) che richiedono un passaggio di proprietà e quindi la necessità di conferma immediata del pagamento. Inoltre, anche il cash pooling della tesoreria aziendale può trarre un grande vantaggio dagli instant payment, grazie a un cash management che diventa



Renato Martini,
Responsabile
Business Unit
Payments &
ATM di **Nexi**

istantaneo. E, infine, con qualche investimento maggiore sul front end, questa piattaforma può dare nuova linfa ai pagamenti in contrassegno, prevedendo la possibilità di pagare via mobile banking dopo aver ad esempio inquadrato un QR Code stampato sul pacco alla consegna». In realtà, i casi d'uso sono molti di più: l'azienda ha infatti già sviluppato un database con oltre 60 casistiche da proporre alle banche clienti.

Performance assicurate

Non si tratta più di una sperimentazione: la piattaforma infatti è stata mutuata da quella di NETS, azienda danese che sta utilizzando gli instant payment già da 4 anni con performance consolidate. «Condividiamo con loro anche l'azionariato – precisa Martini – e ora possiamo contare sulle loro economie di scala nello sviluppo della piattaforma che vanta performance impeccabili: i tempi di risposta infatti sono di un quarto di secondo, contro

SPECIALE / SISTEMI DI PAGAMENTO - NEXI

uno standard che fissa a 10 secondi l'istantaneità del bonifico. Per gli aspetti di regolamento conti, inoltre, ci appoggiamo a BI-Comp, il sistema di settlement della Banca d'Italia su cui già oggi sono regolati i pagamenti con assegni o bonifici, integrato nella nostra piattaforma».

Sviluppo in soli sei mesi

In 6 mesi le banche possono attivare la piattaforma di instant payment. «Grazie a un middleware creato ad hoc, le banche possono partire velocemente riducendo lo sviluppo IT interno – chiarisce Martini. Al momento sono diverse le banche interessate alla soluzione, in particolare per rispondere alle richieste delle aziende corporate clienti. Nei primi mesi del 2018 una decina di banche saranno già operative, insieme ad un paio di Centri Servizi che servono gli Istituti di credito minori».

Lavori in corso per l'open banking

Altra importante trasformazione in ambito pagamenti è rappresentata dall'entrata in vigore della PSD2, che porterà le banche ad aprire i

LA SECONDA GIOVINEZZA DEGLI ATM

Spostando fino all'80% delle operazioni in agenzia su ATM evoluti, una banca di media dimensione può arrivare a risparmiare fino a 20-30 milioni di euro di costi relativi al personale. Da qui, l'interesse per rinnovare il parco ATM di Nexi, che anche grazie all'acquisizione di Basilichi oggi conta su 15mila macchine (circa un terzo del mercato). «Il prossimo anno lanceremo nuovi ATM evoluti, con l'obiettivo di migliorare la customer experience ma anche aumentare le funzionalità – annuncia Martini. Oltre a una grafica innovativa che consentirà di svolgere le operazioni in pochi click, metteremo in campo la profilatura del cliente per avere un accesso personalizzato all'ATM. Inoltre, sarà possibile integrare sistemi di CRM multicanale, così da ingaggiare in modo innovativo il cliente in banca».

loro conti correnti abbracciando la logica dell'open banking. Anche in questo ambito Nexi ha già disegnato una piattaforma di bank aggregation e una serie di possibili future applicazioni multibanca da proporre al mercato finance. «L'account aggregation è uno dei servizi basilari ipotizzati – racconta Martini – ma sempre nel retail banking è possibile migliorare anche le profilature CRM dei clienti in logica multibanca, aumentando il cross selling, o è possibile ipotizzare nuove API oltre all'ambito compliance ad

esempio sui titoli o sul credito. Anche le aziende corporate possono trarre vantaggio dall'open banking, in particolare quelle del mondo utilities, che potranno collegarsi ai conti bancari dei loro clienti per autorizzare pagamenti riconciliati direttamente alla fonte. Naturalmente lo sviluppo di queste infrastrutture è costoso: richiede infatti adeguamenti tecnologici rilevanti come ad esempio la creazione di ambienti di test per le API, l'implementazione della Strong Customer Authentication o sistemi di Fraud Management. Per questo motivo abbiamo in progetto un "gateway" per offrire una architettura di aggregazione delle banche, che consente risparmi significativi mettendo a fattore comune alcuni aspetti necessari sotto il punto di vista della compliance e prevede la possibilità per le banche di avere link one-to-one per lo sviluppo di applicazioni open banking da offrire ai propri clienti. Una iniziativa che dovrebbe concretizzarsi nel corso del 2018».

G.C.

SE IL REMOTE BANKING È STRATEGICO

Dare una spinta alle piattaforme di remote banking offerte alle aziende corporate. È questo uno dei progetti in corso per Nexi. «In Italia la penetrazione del digital corporate banking è pari al 50%, su un totale di 4 milioni di aziende – osserva Martini. In Europa la percentuale è al 70% e il nostro obiettivo è raggiungere nel giro di 4 anni questa media rinnovando le funzionalità del corporate banking. Tra le novità che stiamo osservando spiccano la gestione del POS da remoto con analisi in tempo reale delle transazioni, rendicontazioni evolute e sistemi di notifiche, ma anche analisi di benchmarking, soluzioni di cash management e fatturazione elettronica. Con ampi livelli di personalizzazione a seconda della dimensione e delle esigenze delle aziende».