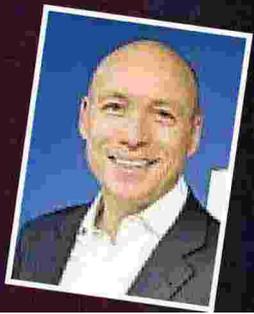


**PAOLO
BERTOLUZZO****MR. CARTASI (ORA NEXI):
MENO CONTANTI?
ADESSO CI PENSO IO**di **Alessandra Puato****10****L'INTERVISTA****BASTA
CONTANTE
VIFARÒ USARE
IL DIGITALE
ANCHE AL BAR****PAOLO
BERTOLUZZO**di **Alessandra Puato**

Sarà che la sua passione sono le immersioni subacquee (l'estate scorsa a Comodo, arcipelago indonesiano) e può nuotare nei marosi, sarà che viene dalla telefonia ed è abituato a lavorare su offerte e tariffe flat. Paolo Bertoluzzo ha un mandato difficile: rivoluzionare **CartaSi** e l'ex gruppo **Icbpi**, per farne «il campione nazionale dei pagamenti». Ha cominciato con il cambio di nome: da venerdì 10 novembre **CartaSi** non c'è più, è arrivata Nexi, sottotitolo: «Every day, every pay», ogni giorno, ogni pagamento.

Milanese, 51 anni, moglie napoletana e quattro figlie tra gli otto e i 13 anni, Bertoluzzo è amministratore delegato del gruppo da un anno e mezzo, nominato dai fondi di private equity Advent, Bain e Clessidra che sono dal 2015 i proprietari

di maggioranza al posto delle banche popolari (e vi hanno investito 5 miliardi). Prima era in Vodafone, capo delle strategie e delle operazioni commerciali del gruppo. Il suo piano: semplificare i costi delle carte di credito, innovare prodotti e servizi anche per i negozianti con gli smart Pos. Rendere più facili gli acquisti senza contante anche a rate. E, soprattutto, contribuire a «raddoppiare in cinque anni dal 20% al 40%» le transazioni digitali in Italia.

Possibile? Oggi il contante dilaga.

«Un giorno tutti i pagamenti saranno digitali, passa di qui la modernizzazione del Paese. Siamo fermamente convinti che non ci sia alcun motivo per cui una persona debba usare il contante».

Forse l'evasione fiscale?

«È un problema che si andrà a risolvere, ma non è questa la barriera principale allo sviluppo dei pagamenti digitali in Italia. Sono le abitudini che vanno cam-

biare. E serve innovazione sui prodotti: quelli che usiamo noi per pagare e quelli dei commercianti per incassare».

Perché avete cambiato nome?

«Quello di prima non andava più bene per il nuovo corso. Gli azionisti sono cambiati, era necessario proiettare il gruppo in una dimensione diversa, di vicinanza alle banche e ai clienti (la parola next in Nexi, ndr.). E il nome "carta" non riflette il mondo digitale di oggi. A fine 2018 avremo un grande gruppo focalizzato sui pagamenti, con 3 mila persone contro le attuali 1.700».

Quanto le famiglie italiane usano i pagamenti digitali, ora?

«Per 200 miliardi all'anno, su transazioni totali per un trilione di euro: il 20%, appunto. Nel 2015 era il 17%, ma nel frattempo l'Europa è salita dal 35% al 40% circa. La Francia è già al 45-50% eppure anche lì c'è l'evasione fiscale;

l'Inghilterra è al 65%, i Paesi scandinavi oltre il 75%. La nostra missione è questa, far raddoppiare la quota. Lavoriamo con oltre 150 banche, gestiamo le carte a loro marchio come nel caso di Ubi o Mps. Gestiamo circa il 60% del mercato delle carte di credito e dei Pos con i servizi agli esercenti, il 30% degli Atm».

Di quanto può scendere il costo di gestione del contante, che in Italia è di 10 miliardi l'anno nell'ultima stima?

«Di un miliardo-un miliardo e mezzo, se l'Italia arrivasse ai livelli europei, con transazioni in digitale per 400 miliardi. Ma la prospettiva è cambiata, tanto che i fondi hanno investito nel settore. Questo business richiede investimenti e assunzioni: per noi, 140 persone solo nell'ultimo anno. Si parla molto di fintech, ma è una definizione generale: noi siamo la PayTech partner delle banche».

Il 21 novembre partono i bonifici istantanei, sotto i 10 secondi. Costeranno di più?

«Una rivoluzione, li offriamo anche noi in 0,25 secondi con la nostra piattaforma per le banche. È un valore aggiunto, i costi li deciderà ogni istituto. Di certo fra qualche anno questo sarà l'unico modo per trasferire denaro, si potranno usare i bonifici anche per pagare in contrassegno nell'ecommerce».

Intanto però molti esercenti accettano ancora malvolentieri le carte...

«C'è stata poca innovazione sia sulle carte sia sui Pos. Con noi si cambia. L'anno prossimo presenteremo lo Smart Pos Android, tipo tablet: farà anche da registratore di cassa, accederà alle app. E questa settimana parte l'app business che consente al commerciante di governare gli incassi: grafici, transazioni, importo minimo, confronto con i concorrenti. I negozianti si accorgeranno che usare il Pos conviene».

Anche versando una piccola commissione bancaria aggiuntiva, magari. Ma perché non si può ancora pagare un acquisto sul web con il Bancomat?

«In realtà noi abbiamo già lanciato il primo Bancomat per pagare anche sull'online. Ora stiamo supportando Bancomat spa nella sua strategia di rilancio ed entro il primo trimestre 2018 lanceremo il Bancomat contactless (a sfioro, ndr.). Inoltre abbiamo messo sul mercato una carta come il Bancomat che consente di pagare anche all'estero. È già disponibile in alcuni istituti come Crédit Agricole Cariparma per i privati e Crevat per le aziende».

I canoni delle carte di credito sono

già stati spesso aumentati. È questo dunque il nuovo affare per le banche?

«In Inghilterra i prezzi sono più alti. Di certo è un settore in evoluzione e noi cambieremo tutto. A partire dall'anno prossimo con la nostra carta di credito di base si potrà rateizzare un acquisto alla volta da soli, dall'app. L'abbiamo chiamato "Easy shopping": fai un acquisto normale, per esempio un frigorifero, e decidi come pagarlo all'istante».

Complesso, visti i tassi dei prestiti.

«No, non è complesso perché ci sarà una commissione di servizio flat, come nella telefonia. Per esempio: per un acquisto fra i 250 e i 500 euro, si pagano 6 euro al mese per tre mesi. Corrisponde a un taeg, il tasso annuo effettivo globale, fra il 7,4% e il 15,3% circa. Se poi decidi di estinguere il finanziamento in anticipo, la commissione già pagata corrispondente al debito residuo ti viene restituita».

Le carte rateali sono costose e difficili da controllare. Voi volete rilanciarle?

«Noi vogliamo rendere l'esperienza d'acquisto più facile per il cliente e semplificare i costi. Anche con l'evoluzione dei programmi per i dispositivi mobili. Una nostra nuova app, che sostituisce la precedente MySi, consentirà di monitorare tutti gli acquisti, con il riconoscimento dall'impronta digitale. Abbiamo anche ricostruito il portafoglio delle prepagate passando da un prodotto a tre, segmentando il mercato: giovani, extracomunitari e mass market».

Il futuro sarà pagare con le app?

«No. La lotta all'evasione passa dall'innovazione di prodotto. Il 65% dei pagamenti digitali dell'Inghilterra è stato raggiunto con l'evoluzione di carte di credito e strumenti tradizionali».

Nessuna paura di Paypal e Amazon?

«Il mondo dei pagamenti digitali sarà sempre più affollato, com'è successo per le telecom. Sarà importante trovare spazi di collaborazione con questi protagonisti. Ad esempio noi con XPay, la soluzione per pagare l'ecommerce, abbiamo integrato anche PayPal».

I micropagamenti con le carte restano quasi impossibili, però.

«È proprio questa la grande sfida per l'Italia. Capita ancora di leggere: "Non si accettano pagamenti con carte sotto i 10 euro". Ma c'è una percezione di costo sbagliata. La commissione media è dell'1-1,4%. Ma l'1,4% di un euro, per un caffè poniamo, è 1,4 centesimi. Non c'è motivo di rifiutare un pagamento».

In effetti, capita che ci si metta un bel po' per pagare con la carta un vestito.

Figuriamoci per un caffè...

«Per pagare un caffè possono volerci 20 secondi, è troppo. Nell'era del 5G troppi lettori di carte sono ancora collegati con la chiamata telefonica. Il nostro obiettivo è diminuire questo tempo, perciò faremo funzionare meglio i Pos. Ci teniamo tanto che daremo la possibilità ai 700 mila commercianti che lavorano con noi di offrire gratis tutti i pagamenti sotto i 10 euro nel 2018. Ci aspettiamo che l'anno prossimo oltre mezzo milione di commercianti accettino i micropagamenti. Inoltre daremo un servizio di assistenza premium: intervento giorno e notte in caso di guasto in quattro ore, 90 minuti su Milano e Roma».

Quanto vi costa?

«Svariati milioni, ma servirà a cambiare le abitudini degli italiani».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



● **Chi è**

Paolo Bertoluzzo, 51 anni, laurea in Ingegneria gestionale a Milano e master all'Insead, è dall'11 luglio 2016 amministratore delegato dell'Istituto centrale delle banche popolari (Icbpi) e **CartaSi**, oggi Nexi (il presidente è Franco Bernabè). Fino ad allora era in Vodafone, capo delle strategie e operazioni commerciali del gruppo, dov'è stato amministratore delegato Italia e Sud Europa

Con i fondi, nuovi proprietari di **CartaSi**,

ha cambiato nome al gruppo (ora si chiama Nexi) e vuole semplificare i costi delle carte di credito con tariffe flat come i telefoni. «In cinque anni le transazioni senza denaro fisico raddoppieranno»



2015

I nuovi azionisti

La cordata di fondi Advent, Bain e Clessidra firma l'accordo: acquisterà l'89% di **lcbpi** per 2,15 miliardi

1939

Nasce **lcbpi**

È l'Istituto centrale delle banche popolari, fondato da sei istituti di credito: Cremona, Intra, Lecco, Lodi, Luino e Varese, Verona

2016

Partono le acquisizioni

I fondi soci rilevano i sistemi di pagamento di Intesa, il gruppo i portafogli esercenti gestiti da Mps e Deutsche Bank. E **Bassilichi**

1985

Debutta **Servizi Interbancari**

Costituita da **lcbpi** con Abi e Italcasse per diffondere la carta di credito, diventerà **CartaSi** spa. Verrà rilevata da **lcbpi** nel 2009

2017

Il cambio di nome

lcbpi-CartaSi diventa gruppo Nexi. Gestisce 27 milioni di carte, 733 mila esercenti, 120 miliardi di euro di transazioni all'anno

1997

Primi 5 milioni di carte

CartaSi tocca il primo traguardo, le transazioni totali sono già 100 milioni. Nel 2008 avrà 100 mila imprese clienti

2013

Toccati i 20 milioni di carte

Sono quadruplicate in 16 anni. La spesa degli italiani per l'e-commerce con carte di credito si avvicina al miliardo di euro

