

L'intervista/2

“La tecnologia è forte ma mancano i margini”

ROMA

Paolo Bertoluzzo, ceo di **Nexi**: “Le società hi-tech sono abituate a lavorare con una redditività che nella finanza neanche ci sogniamo”

Francamente non credo che nell'immediato gli *over the top* abbiano un reale interesse a sviluppare metodi di pagamento diversi da quelli esistenti». Paolo Bertoluzzo, ceo di **Nexi**, il primo gestore italiano di sistemi di pagamento, non sembra preoccupato dell'ingresso a gamba tesa di Google, Facebook, Amazon *et similia* nel settore del credito e dell'intenzione di espandersi all'intera gamma di attività finanziarie.

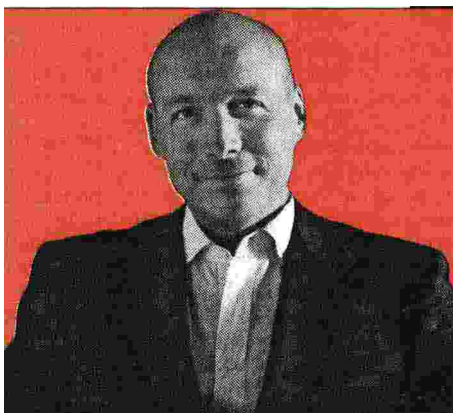
Parliamo di pezzi da novanta nell'economia planetaria...

«Beh, certo. Sono *player* giganteschi: solo che non mi sembra realistico che possano fare delle attività bancarie il loro futuro *core business*, e neanche un business secondario. Se non altro per un motivo: sono abituati a operare con margini altissimi, molto superiori a quelli della finanza. Per non parlare dei vincoli regolamentari a partire da quelli di capitale, che al momento non mi sembrano proprio strutturati per poter né voler affrontare».

Però Alibaba con Alipay e Tencent con WeChat hanno cominciato proprio così, e oggi fanno i mutui alle famiglie...

«Stiamo parlando di realtà cinesi che godono di regole non

Il personaggio



Paolo Bertoluzzo
amministratore delegato di **Nexi**

compatibili con quelle d'Europa. Dove vige un principio: stesso servizio, stesse regole».

Insomma ritiene improbabile che i Big Tech usino i sistemi di pagamento come grimaldello per approdare nel salvadanaio del credito europeo?

«I grandi operatori americani hanno altre priorità. Dalla loro parte le banche europee e italiane hanno un grande asset nella fiducia dei loro clienti, e hanno *skill* differenti dagli *over the top* della tecnologia. Non credo che clienti europei affiderebbero i loro risparmi a questi operatori così come non comprenderebbe software o hardware dalle banche se un domani esse passassero a questi settori. La specializzazione è un concetto ben chiaro anche per le aziende hi-tech, dove ci sono punte di raffinatezza oggettivamente altissime. La musica non si compra più su Apple ma su Spotify, i film non su Amazon ma su Netflix. A ognuno il suo mestiere».

Non ritiene che potrebbero fare offerte competitive?

«Non è semplice, perché la competitività sta sì nel prezzo ma anche nella qualità del servizio offerto. Detto questo, noi collaboriamo e continueremo a farlo in modo proficuo con Google, Apple, Amazon e gli altri per sviluppare i sistemi di pagamento. Pensare che questi vogliano di colpo passare a una gestione in proprio di risparmi e prestiti mi sembra non impossibile giuridicamente o tecnicamente, ma arduo in termini di praticità e redditività».

Però forse i colossi di Big Tech potrebbero avere la capacità di imporre tecnologie del tutto nuove nel mondo della finanza, pensiamo alla Blockchain o perfino ai Bitcoin.

«A prescindere dalla possibilità che ci siano o meno vantaggi oggettivi, sono in molti a ritenere che non potranno mai essere tali da giustificare gli investimenti necessari per rivedere e se necessario sostituire le attuali infrastrutture di pagamento». -

e. oc.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Codice abbonamento: 142857