

«Porto il Bancomat nel mondo del web»

Parla l'ad Zollo 37 milioni di carte saranno abilitate anche agli acquisti online
Puntiamo a limitare l'uso del contante. E a favorire costi più bassi per gli esercenti

Sviluppo

«La società è in espansione presto assumeremo giovani»

Filippo Caleri

f.caleri@iltempo.it

■ Per anni Pagobancomat è stato sinonimo di prelievo automatizzato e di transazione nei negozi. Poi il boom dell'e-commerce, dove la carta di debito non era abilitata all'acquisto, lo ha messo un po' nell'ombra. Ora il circuito bancario che offre servizi di pagamento a tutti gli istituti di credito italiani è pronto a lanciare la sfida per riprendersi la leadership anche sul web. A spiegare a Il Tempo la svolta è l'ad e direttore generale di Bancomat Spa, Alessandro Zollo.

È iniziata la migrazione del Bancomat su internet?

«Esatto. Dai primi giorni dell'anno è pienamente operativo il Bancomat Pay che supera il principale limite che le nostre carte di debito avevano. E cioè il fatto di non poter essere abilitate e accettate per i pagamenti sull'online».

Cosa cambia?

«Quando si va su un qualunque sito per acquistare un bene o un servizio, nella fase del pagamento comparirà progressivamente il nostro logo. Cliccandolo si aprirà una maschera nella quale inserire il numero del cellulare. Dopo qualche secondo arriva un sms con un codice da digitare per autorizzare la transazione».

Che obiettivo avete?

«Oggi già 5 milioni di nostri utenti possono acquistare sul web con le nostre carte. Questo grazie all'acquisizione dell'infrastruttura digitale di Jiffy nel 2018, un sistema sicuro che consentiva agli iscritti di fare transazioni in 2 mila esercizi. Ora il target è consentire le stesse funzionalità a tutte le 37 milioni di carte in circolazione».

Quando è iniziato il cam-

bio di strategia?

«Nel luglio 2017 quello che ero originariamente un consorzio è diventato una spa pienamente operativa con un ricambio del management a maggio scorso. I soci sono le 145 banche più grandi d'Italia ma gli aderenti al circuito sono praticamente tutti i 428 intermediari finanziari del nostro Paese».

Quali sono i prossimi passi?

«Investiremo risorse nella dematerializzazione delle carte grazie ad accordi con gli strumenti di pagamento dei grandi big digitale come ad esempio Apple Pay, Samsung Pay e Google Pay. Poi allargheremo la possibilità di utilizzo del nostro circuito alla pubblica amministrazione dove oggi è possibile usare solo le carte di credito. Nel 2019 saremo infatti sul nodo della Pa digitale. Poi rafforzeremo la fruibilità nella Grande distribuzione organizzata».

Niente più cassiere?

«Più velocità e semplicità. Integriamo il BancomatPay nella cassa e si può regolare il conto o con l'invio di ultrasuoni o con il Qr Code. In più la digitalizzazione spinta consentirà di agganciare alla transazione i punti delle carte fedeltà. Infine stiamo accelerando sulle modalità di pagamento con i Pos».

Cosa prevede il vostro piano?

«Per gli esercenti che vogliono un'alternativa al classico strumento che accetta le carte con la spinta del pagamento con «App to app». L'esercente scarica l'applicazione per ricevere il pagamento sullo smartphone e lo stesso fa il cliente per regolare il conto. Un sistema che può essere usato anche per effettuare passaggi di denaro tra singole persone».

Riuscirete a convincere gli italiani a lasciare il contante nel cassetto?

«Partiamo dai dati. Sul nostro circuito sono registrate mediamente 1,6 miliardi di

operazioni e 800 milioni di prelievi dai distributori di banconote. Nonostante questo, nel 2018, l'80% delle transazioni è stata fatta in contanti e solo il 20% complessivamente in digitale. I nostri sforzi sono mirati a riequilibrare queste percentuali».

Non sarà che l'utilizzo delle carte è frenato dalle commissioni che gli esercenti reputano ancora care?

«Stiamo lavorando per cercare di abbassare i costi. Noi forniamo il servizio alle banche e non possiamo fissare prezzi».

Ma a livello di sistema abbiamo azzerato le commissioni del servizio Bancomat Pay tra gli operatori bancari, la cosiddetta Interchange Fee che sarà pari a zero per importi sotto i 15 euro. Se questa scende, gli operatori risparmiano, ed è plausibile che ribaltino queste economie anche sulle commissioni applicate agli esercenti».

Cosa prevede per la società nei prossimi anni?

«Stiamo lavorando sul piano industriale del triennio 2018-2020. Abbiamo a disposizione 45 milioni da reinvestire nella valorizzazione dell'asset. Stiamo anche allargando gli spazi a disposizione nella sede (nell'ex Palazzo del Pci alle Botteghe Oscure) per accogliere il raddoppio del personale. Presto si apriranno opportunità per i giovani laureati. E in una città come Roma mi sembra una buona notizia».

Infrastruttura ricevuta

