

PAGAMENTI Il nuovo polo tra Fsi, Banco Bpm e Iccrea riporta il settore sotto i riflettori del mercato. Il progetto può mettere sotto pressione Nexi, che ora è incalzata anche dalla francese Worldline e dalle fintech

Quel risiko di carta

di Luca Gualtieri

La scelta di Fsi, Banco Bpm e Iccrea di costruire un nuovo polo dei pagamenti è destinata a rimettere in moto il settore in Italia. Dopo una negoziazione in esclusiva durata appena due giorni, venerdì 11 è stato formalizzato l'accordo definitivo. L'intesa prevede il conferimento delle attività della monetica del Banco nella joint venture Pay Holding che sarà partecipata per il 43% da Fsi e per il 28,6% ciascuno da Banco e Iccrea. Per la banca guidata da Giuseppe Castagna il deal vale 600 milioni, oltre alla partecipazione agli utili, alle commissioni future e al potenziale di rivalutazione della joint venture.

La mossa certifica non solo la nascita di un polo alternativo rispetto a Nexi e Worldline, ma potrebbe attrarre l'attenzione di quelle banche che non hanno ancora individuato un partner industriale nel settore.

Ma vediamo più da vicino come funziona oggi il mondo della monetica. In una transazione con carta di credito entrano in gioco tre attori: l'acquirer, cioè il soggetto che gestisce il conto dell'esercente e che gli permette di accettare i pagamenti, il circuito attraverso il quale passano le transazioni e l'issuer, l'istituto che autorizza il pagamento del cliente. Per molto tempo acquirer e issuer sono state banche, mentre il circuito era fornito dai grandi gruppi internazionali, cioè MasterCard, Visa, American Express, Diners Club e dal consorzio italiano Bancomat.

Negli ultimi anni però la situazione è cambiata. Per molte banche l'attività di monetica è diventata onerosa, soprattutto per i costanti investimenti tecnologici richiesti. Si è così scelto di esternalizzarla a operatori specializzati in grado di servire gli istituti attraverso accordi commerciali di lungo periodo. In questa direzione aveva già iniziato a muoversi l'Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane (Icbpi), poi comprato nel 2015 dai fondi di private equity Advent International, Bain Capital e Clessidra e diventato Nexi.

In pochi anni il gruppo milanese oggi guida

da Paolo Bertoluzzo ha saputo allargare il proprio network di attività a gran parte degli istituti italiani. Le ultime controparti in ordine di tempo sono state Intesa Sanpaolo (azionista rilevante di Nexi fino allo scorso anno) e Bper, mentre all'estero Nexi ha da poco siglato una partnership con Commerzbank e si è alleata con la spagnola Sabadel. La crescita insomma è stata rapida, ma oggi il numero dei potenziali target si è fisiologicamente ridotto per il grup-

po di Bertoluzzo: tutte le banche grandi e medie hanno già individuato un partner. In aggiunta l'istituto milanese deve fare i conti con la concorrenza della francese Worldline che è entrata con decisione sul mercato italiano. Il gruppo transalpino ha non solo raggiunto un accordo con il Banco di Desio, ma starebbe trattando con la Banca del Fucino sempre sul business della monetica. Worldline come Nexi sono però uscite sconfitte dalla partita Banco Bpm dove il vincitore è stato Fsi.

Ma, come anticipato da *MF-Milano Finanza*, l'accordo con piazza Meda sarà solo il primo tassello della strategia di Tamagnini. Secondo analisti e banchieri d'affari il progetto sarebbe infatti quello di costruire un polo alternativo a Nexi e in grado di servire soprattutto le banche medie e piccole che ancora non hanno partner industriali

nel settore dei pagamenti. La strategia sarà incardinata su tre entità: Fsi (il cui team ha una profonda esperienza in ambito pagamenti, anche alla luce dell'operazione Sia-Nexi degli anni scorsi), Bcc Pay (per cui si prevede a breve un processo di rebranding) e appunto il Banco. Sul mercato le opportunità non mancheranno, anche perché diversi istituti sono già alla ricerca di partner industriali nel settore della monetica. Quale sarà la risposta dell'altro big italia-

no? Con un mercato nazionale ormai saturo Nexi potrebbe giocare all'estero la propria strategia futura. Da un lato il gruppo di Bertoluzzo potrebbe stringere altri commerciali con le banche europee, come quelle degli ultimi mesi con Commerz e Sabadel. Dall'altro lato sembra che allo studio ci sia la dimissione di alcune attività non strategiche. Tra queste ci sarebbero NemId, una piattaforma per l'identità digitale in Danimarca, dal valore stimato tra i 110 e i 130 milioni e RatePay, il cui valore è invece stimato tra 700 e 800 milioni.

Ad alzare il livello di competizione saranno anche i nuovi player tecnologici, in particolare quelli focalizzati sui pagamenti person to person (p2p) che aggirano i circuiti e, nel medio termine, rischiano quindi di disintermediare gli operatori tradizionali. (riproduzione riservata)

