

MERCATO DEI PAGAMENTI



C-Card è una società al 100% di proprietà di Cedacri, nuovo punto di riferimento nel mercato delle carte di pagamento. C-Card ha scelto di dotarsi della piattaforma tecnologica di ultima generazione TS Prime, già adottata da alcune tra le maggiori banche a livello mondiale, disponibile grazie alla partnership con TSYS. Come spiega Fabio De Ferrari, Amministratore Delegato della nuova società e Direttore Generale di Cedacri, "Si è deciso di dar vita a C-

BancaMatica

marzo '10

22

Nasce C-Card, nuovo player per il settore dei pagamenti

Valerio Salvi

GEDACRI HA DI RECENTE ANNUNCIATO LA NASCITA DI C-CARD CHE, GRAZIE ALLA COLLABORAZIONE CON TSYS, SI PROPONE COME NUOVO RIFERIMENTO NEL MERCATO DELLE CARTE DI PAGAMENTO.

Card perché in Italia il mercato della monetica è in crescita e tende ad abbassare le barriere all'ingresso grazie anche alle normative comuni a livello europeo sui sistemi di pagamento. Inoltre, al momento, l'offerta nel settore è limitata e risulta principalmente focalizzata sulle esigenze delle banche e dei gruppi di grandi dimensioni, non incontrando, secondo noi, la domanda di tutti gli istituti di credito".

È proprio a questi clienti che Cedacri ha pensato costituendo C-Card: le banche e i gruppi territoriali di medie dimensioni che vedono nell'esternalizzazione la possibilità di beneficiare di un servizio particolarmente innovativo a costi sostenibili.

Nello specifico, l'offerta di C-Card intende rivolgersi sia agli istituti bancari già clienti di Cedacri per i servizi di full outsourcing del sistema informativo, sia a tutte quelle banche che

MERCATO DEI PAGAMENTI



Fabio De Ferrari,
Amministratore Delegato della nuova società
e Direttore Generale di Cedacri



Fabio Menghini,
Country Manager
di TSYS in Italia

BancaMatica
marzo '10

23

desiderano differenziarsi e competere maggiormente nell'offerta di carte di credito e conseguire contemporaneamente efficienze di costo. Altro settore cui è destinata la proposta di C-Card è rappresentato dalle realtà extrabancharie intenzionate a utilizzare le opportunità offerte dalla nuova regolamentazione (PSD) per fornire servizi di monetica (ad esempio GDO e Affinity Group), senza investire pesantemente su strutture interne.

Innovazione e time to market posizioneranno C-Card come un player altamente competitivo sul mercato. La società offrirà i servizi base della produzione e gestione carte, attraverso naturalmente l'intermediazione della banca, così come della gestione contabile e dei titolari.

"Siamo un'azienda giovane e dinamica e vogliamo differenziarci per trasparenza, innovazione ed aggressività sui prezzi – commenta Fabio De Ferrari - Infatti abbiamo scelto di applicare un modello di pricing che prevede l'applicazione di un costo fisso per carta e di un fee per tran-

sazione; inoltre siamo all'avanguardia sia per quanto riguarda il prodotto offerto, sia per i servizi al consumatore".

Ad esempio, grazie alla personalizzazione della piattaforma, sarà possibile scegliere di addebitare le spese effettuate con carta di credito su conti diversi, ricevere sms di notifica non solo di transazione eseguita, ma anche di residuo periodico e di saldo, nonché di avvisi di varia utilità o convenzioni, ad esempio, con esercizi commerciali che applicano degli sconti per chi utilizza la carta di credito. Tutto questo, ovviamente, in aggiunta alla massima attenzione per il livello qualitativo dei servizi forniti, in particolare in merito a: monitoraggio antifrode, gestione delle dispute, coperture assicurative diversificate, e così via. Questi, naturalmente, sono solo esempi, che verranno introdotti nel tempo, in linea con le strategie commerciali degli istituti di credito e le aspettative del consumatore.

Ma quali sono per TSYS gli obiettivi di questa col-

