

# Accompagnare la banca verso MyBank e contactless

CEDACRI HA GIÀ PORTATO UNA BANCA AD AVVIARE IL SERVIZIO MYBANK DI EBA E ALTRI TRE ISTITUTI ANDRANNO LIVE AD APRILE 2014. IL RILANCIO DEL RUOLO DELLE BANCHE NELL'E-COMMERCE È SOLO UNO DEI TASSELLI DELLA STRATEGIA DI OFFERTA DI CEDACRI NELL'AMBITO DEI PAGAMENTI: IL PARCO POS C-LESS INSTALLATO SUBIRÀ UNA FORTE SPINTA NEL CORSO DEI PROSSIMI ANNI

Mantenere la banca al centro del mondo in fermento della monetica, adeguando rapidamente le infrastrutture all'arrivo della tecnologia c-less/NFC e riconquistando terreno nell'ambito dell'e-commerce grazie al progetto MyBank. «L'obiettivo di Cedacri è facilitare l'evoluzione delle banche clienti verso i nuovi modelli che si stanno imponendo nella monetica – racconta Enrico Belgini, Product Manager Monetica e Sistemi di Pagamento di Cedacri – adattando il sistema informativo a forme di pagamento sempre più orientate alla mobilità, alle tecnologie contactless e alla moneta digitale. È un approccio globale, che tiene conto di come la spinta verso la multicanalità e l'uso dei canali diretti per le operazioni di routine richieda alla banche di sviluppare nuovi servizi di pagamento da remoto, per esempio dall'home banking e dal mobile».

## MyBank pronto al roll out

Il progetto relativo a MyBank si colloca in un filone importante, quello dei pagamenti per l'e-commerce, tra i pochi a far registrare un trend di

crescita (a doppia cifra) negli ultimi anni. «Si tratta di un servizio di pagamento innovativo che permette di fare acquisti online appoggiandosi a un canale bancario ormai tradizionale, cioè l'internet banking – spiega Belgini. Come Cedacri abbiamo integrato sia il nostro home banking sia il nostro gestore terminale POS nel nuovo sistema di pagamento offerto da EBA: le banche clienti possono così offrire il nuovo sistema sia lato consumatore (Buyer) sia lato esercente (Seller). Per il merchant, in particolare, è possibile accompagnare il cliente nella creazione di un proprio sito di e-commerce, abilitando anche uno strumento di pagamento innovativo come MyBank. La piattaforma si adeguerà anche al regolamento sul Sepa Direct Debit e sui mobile payments e noi seguiremo questa evoluzione, permettendo alle banche clienti di evitare investimenti importanti e di avere un time-to-market molto veloce».

## Una banca già live, tre da aprile

Cedacri è già live con MyBank presso Banca del Piemonte, con cui ha sviluppato tutte le attività nel corso dell'autunno. «EBA ha previsto attività propedeutiche, amministrative e tecnico-progettuali, per l'adesione al servizio – precisa Belgini – oltre a precise finestre di avvio. Ci sono altri tre istituti bancari nostri clienti che partiranno nella prossima fine-



Enrico Belgini,  
Product Manager  
Monetica e Sistemi  
di Pagamento di  
Cedacri



LE CARTE, TOLTO IL  
SEGMENTO PREMIUM,  
HANNO MASSIMALI LIMITATI,  
MENTRE NEL CASO DI  
MYBANK L'IMPORTO MASSIMO  
SARÀ QUELLO STABILITO  
DALLA BANCA PER IL SEPA  
CREDIT TRANSFER



stra, il 1 aprile 2014, a testimonianza del forte interesse delle banche per MyBank».

### Torna la competizione per l'e-commerce

MyBank aprirà d'altronde una "sana competizione" con gli strumenti che attualmente dominano lo scenario delle transazioni per gli acquisti online, come le carte prepagate. «MyBank, se ben posizionato lato merchant, potrà anche dare risposta ad alcune necessità degli operatori commerciali – aggiunge Belgini. Le carte, tolto il segmento premium, hanno massimali limitati, mentre nel caso di MyBank l'importo massimo sarà quello stabilito dalla banca per il Sepa Credit Transfer. Questo potrà aprire l'e-commerce alla vendita anche di una serie di prodotti e servizi particolarmente costosi, velocizzando i tempi di gestione dell'ordine, e consentendo anche alla clientela corporate di pagare forniture e servizi. Siamo agli albori di un nuovo sviluppo dei pagamenti elettronici in Italia».

### Mobile POS a catalogo dal 2014

Pensando alle esigenze degli operatori commerciali, in futuro l'offerta della banca potrà estendersi anche oltre il pagamento. La consulenza al cliente commerciante per lo sviluppo da zero di una presenza online con un sito di e-commerce, ad esempio, è un caso esemplare di come il nuovo scenario cambia i confini del servizio erogato dalla banca. «Stiamo seguendo l'evoluzione dei diversi servizi e prodotti di mercato – afferma Belgini – così come le iniziative legate alla normativa di settore: pensiamo al Decreto

Sviluppo bis, con la spinta all'adozione del POS, fisso o mobile. L'mPOS è una feature accattivante rispetto al POS fisico, in particolare per alcune categorie di esercenti: nel 2014 lo garantiremo come prodotto a catalogo di C-Global per essere offerto dai nostri istituti a tutti gli esercenti convenzionati magari con modelli di business differenti dai tradizionali. A questo proposito stiamo svolgendo testing interni per certificare l'integrazione del POS mobile con il nostro sistema informativo».

### Accettazione c-less e NFC: non c'è solo il POS

Nel frattempo, il parco POS installato di C-Global dovrebbe proseguire la migrazione alla tecnologia contactless: una spinta alla crescita dell'accettazione dei dispositivi senza contatto (ad esempio cellulari NFC) potrebbe venire anche dall'adeguamento dei terminali ATM. «Dagli ATM passa una serie importante di servizi di pagamento – conclude Belgini – a cui il cliente accede proprio identificandosi con la carta. Nel nostro ruolo di gestori del parco ATM oltre che del sistema informativo della banca, stiamo supportando la transizione verso il c-less e l'NFC anche sul fronte ATM, facendo oltretutto evolvere questi dispositivi affinché gli utenti possano agire attraverso di essi come se si trovasse allo sportello, abilitando pagamenti evoluti, operazioni legate a carte private, il pagamento delle utenze e dei bollettini postali e così via. Tutti servizi che un giorno potranno essere attivati con un telefono NFC anziché con una carta».

A.G.