

Pagamenti e cash management, largo all'innovazione

Oggi le banche stanno rivedendo il ruolo dei servizi di cash management all'interno delle proprie strutture organizzative, al fine di massimizzarne la profittabilità. In questo ambito il Consorzio Cbi, dice il direttore generale Liliana Fratini Passi, si propone come motore dell'innovazione nell'industria bancaria

Lo scenario di mercato sui **servizi di pagamento e cash management**, in forte evoluzione, pone l'industria bancaria a dover affrontare un momento di **forte discontinuità**. In questo quadro, dice **Liliana Fratini Passi**, direttore generale del **Consorzio Cbi – Customer to Business Interaction** (ovvero la struttura che gestisce il servizio di **Corporate Banking Interbancario**, ndr), l'Italia è uno dei paesi europei che presenta il **più elevato utilizzo del contante**: circa il **90% delle transazioni** avviene utilizzando tale strumento, e la sua sostituzione cresce con una velocità (-0,6% anno) inferiore rispetto agli altri paesi (-1% per la Germania, -2,5% per Francia e Regno Unito).



Liliana Fratini Passi, direttore generale [Consorzio Cbi](#)

“Per le banche, sottolinea Fratini Passi, il **solo contante assorbe il 51% dei costi di offerta di tutti i servizi di pagamento** (assegni 24%, bonifici 15%). Inoltre la **Pubblica Amministrazione** presenta un tasso di utilizzo degli strumenti di pagamento elettronici molto basso: solo il **18%** consente di effettuare transazioni dal proprio sito web e solo il **25%** tramite Pos e Atm”.

La crescita dei servizi transazionali

Le previsioni per il futuro, tuttavia, prospettano un quadro di rapida crescita dei servizi transazionali. “In particolare, spiega Fratini Passi, le nuove normative su temi di **dematerializzazione e pagamenti elettronici**, l'**Agenda Digitale** varata dal Governo Monti, l'avvicinarsi della **end-date Sepa** e la progressiva entrata a regime della **Payment Service Directive** prevedono per imprese, banche e Pa l'incentivo, e in alcuni casi l'obbligo, all'utilizzo di **strumenti di pagamento elettronici** e a una sempre più completa **dematerializzazione** dei processi di front office e back office”.

Si stima pertanto che i servizi bancari transazionali, inclusi i servizi di incasso e pagamento, continueranno a registrare nei prossimi anni una crescita superiore a quella dei servizi bancari tradizionali. “Per le suddette evidenze **le banche stanno rivedendo il ruolo dei servizi di cash management** all'interno delle proprie strutture organizzative, al fine di massimizzare la profittabilità di tali servizi. In questo ambito, osserva Fratini Passi, il Consorzio CBI si propone come **motore dell'innovazione** dell'industria bancaria, grazie innanzitutto ai propri asset, ossia una **soluzione telematica** per la gestione di più conti presso diverse banche nonché un'**infrastruttura di rete** che consente il colloquio end-to-end tra i diversi attori, e alle funzionalità che è in grado di offrire (**35 funzioni innovative** in area incasso/ pagamento, gestione documentale e informativa), così come alla disponibilità di **servizi di nodo** che permettono l'accesso diretto alla Rete Cbi da parte delle Pubbliche Amministrazioni Centrali”.

Gli obiettivi del Consorzio

Il Consorzio oggi interconnette circa **630 banche e 890mila imprese**, veicolando circa **4,4 miliardi di transazioni/anno**. “In linea con la sua storia e nella consapevolezza della profonda evoluzione in atto nel mercato del transaction banking, il Consorzio CBI ha definito un Piano Strategico che ha permesso lo sviluppo del **nuovo servizio CBILL** di eBilling, per il pagamento retail-to-corporate/PA secondo il modello Electronic Bill Presentment and Payment, e la creazione di **nuovi progetti di collaborazione** tra PA e industria bancaria per lo sviluppo del servizio di connessione tra le banche e la Piattaforma **Certificazioni Crediti** del [Ministero dell'Economia e delle](#)

Finanze.

Obiettivo primario del Consorzio, conclude Fratini Passi, è infatti quello di confermarsi quale soggetto di sistema in grado di abilitare il business delle banche attraverso l'evoluzione dell'offerta di queste ultime verso la propria clientela, e di garantire savings attraverso un'ottimizzazione degli investimenti e la generazione di economie di scala".