

# Va in soffitta il vecchio Bancomat adesso incassa e dispone pagamenti

Circa un quarto dei 43 mila sportelli automatici attivi nel paese sono già 2.0. Sono più veloci e soprattutto abbattano i costi di "ricarica" del denaro perché possono redistribuire quello che incassano dai versamenti

## LE SCELTE



**SICUREZZA E RISPARMI**  
Enzo Bordonì, Diebold Italia: "I nuovi Bancomat garantiscono sicurezza e risparmi"



**ENERGIE NUOVE**  
Flavio Ballarini, Ncr Italia: "La direttiva sui pagamenti libererà nuove energie sul mercato"



**PIÙ SPAZIO ALLE PMI**  
Vincenzo Fiore, Auriga Spa: "La liberalizzazione dà più spazio alle Pmi italiane"

## CHRISTIAN BENNA

Milano

**B**ancomat addio. Dopo 35 anni di onorato servizio (il primo, in Italia, fu installato nel 1976 da Cr Ferrara), i vecchi cassieri automatici se ne vanno in pensione. Al loro posto arrivano gli Atm evoluti, chioschi multimediali e piattaforme multicanale, nuovi strumenti in grado di ritirare denaro e assegni, e compiere un numero crescente di operazioni *cashless*. Il contenitore resta, grossomodo, lo stesso, cambiano invece i contenuti e le tecnologie. Si stima che su 43 mila macchine operative nella Penisola, almeno 10 mila sono già di ultima generazione, quella che viaggia e comunica sul Web 2.0. Un mercato in via di rinnovamento su cui le banche stanno investendo molto (solo Unicredit ha messo sul piatto 170 milioni di euro).

Istituti di credito e non solo. A marzo infatti è entrata in vigore anche in Italia la direttiva Ue sui pagamenti, la normativa europea che apre il settore a concorrenti non bancari. Secondo gli operatori — i più grandi fornitori di hardware (la postazione fisica) come di software sono stranieri (Ncr, Diebold, Wincor Nixdorf) con l'eccezione di Auriga Spa — la rivoluzione è appena salita sulla rampa di lancio. Catene retail, multi-utilities, aziende delle Tlc presto potrebbero entrare nel mercato dei pagamenti utilizzando *in house* i Bancomat 2.0. La prova del dinamismo del mercato arriva dal recente

accordo siglato tra Telecom e la Coreana Nautilus Hyosung, un'intesa che offrirà terminali Atm abbinati a una serie di servizi per il mondo bancario.

Insomma, i tempi in cui i Bancomat giravano su piattaforme Ms-Dos sono ormai «destinati all'archeologia bancaria», come afferma Enzo Bordonì, direttore marketing di Diebold Italia, la società americana che ha appena compiuto 150 anni di vita e che in Italia ha il 10% del mercato dei software e il 28% delle macchine installate. «La rivoluzione Bancomat nasce da ragioni di sicurezza e risparmio — dice il manager di Diebold — Sicurezza perché caricare un Bancomat significa il trasporto scortato da guardie private. Risparmio perché il costo logistico di questi movimenti è molto alto: circa 10 miliardi di euro, stando alle statistiche dell'Abi». Da qui spuntano gli *hardware* capaci di incassare e di rimettere in circolazione il contante senza bisogno della consueta ricarica settimanale.

L'altro punto cardine è la banca multicanale, ossia l'integrazione tra agenzie tradizionali e canali diretti, che permettono ai clienti di entrare in banca 24 ore su 24. «Prelievi, versamenti, bonifici, pagamento delle utenze, ricariche telefoniche: sono tutte operazioni che è possibile fare da casa o presso Bancomat evoluti. L'Atm 2.0 aiuta a snellire le procedure. Se una volta il menù di prelievo impiegava 40 secondi per aprire una finestra oggi ce ne mette 20». E precisa: «L'innovazione è tutto ma non basta. Ora è il momento dei servizi in-

tegrati. In Brasile ad esempio gestiamo in *outsourcing* centinaia di Bancomat. Questa è un'altra finestra di mercato che si spalanca grazie all'adozione di Atm 2.0». Sul tema Ncr, società che nel nostro paese ha il 30% del mercato software e il 46% dell'hardware, gioca la sua partita guardando alle possibili applicazioni dei sistemi di pagamento anche nelle reti non bancarie.

«Le banche oggi puntano su efficienza, riduzioni dei costi e miglioramento dei servizi — spiega Flavio Ballarini, amministratore delegato di Ncr Italia — Il mercato sta cambiando pelle, ma la vera promessa arriva dalle altre reti *retail*. La direttiva sui pagamenti infatti libererà energie per un proliferare di servizi in altri settori, come la Gdo, le *multiutilities*, le Tlc». Ncr ha bruciato i

tempi. E si è tuffata subito nel mercato della Gdo grazie all'intesa maturata con Coop Centro Italia. Presso i 62 punti vendita della catena della grande distribuzione è possibile pagare le utenze *in store*: facendo un'unica fila mentre si paga spesa e utilizzando la piattaforma Ncr "Utility payment bridge".

In mezzo ai colossi dei Bancomat di ultima generazione c'è anche un'azienda italiana che sgomitava per un posto al sole. Si tratta di Auriga Spa, nata a Roma ma oggi con quartier generale a Bari, che sta dando filo da torcere agli storici protagonisti del mercato. Con il 45% di installazioni nel *multivendor*, ovvero quel segmento che comprende *hardware* prodotti da un'azienda e software da un'al-

tra, un mondo che incomincia a

valere circa la metà del mercato, Auriga è riuscita a scalare posizioni fino alla fornitura delle macchine di Intesa San Paolo e Banca Marche. Dice l'amministratore delegato della società Vincenzo Fiore: «Con la liberalizzazione del settore, che ha permesso di utilizzare un *software* differente dal produttore del Bancomat, ora c'è spazio anche per le Pmi come noi. Fatturiamo 15 milioni di euro l'anno. Il *software* è parte integrante del sistema banca, ed è diventato un elemento centrale del rapporto con i consumatori. Abbiamo lanciato, tra le altre applicazioni, un servizio, di prelievo senza carta, che consente di ritirare denaro tramite un Pin che si riceve via sms sul telefonino».

**In campo tutti i costruttori dai gruppi esteri come Ncr agli italiani di Auriga**

**Oggi è possibile usare software diversi da quello del produttore**