

da Corriere della Sera - di Nicola Saldutti - A fare i conti si tratta dell' investimento internazionale più rilevante realizzato in Italia negli ultimi anni, in tutto quasi 5 miliardi. «Il settore dei pagamenti è sempre più centrale. E l' Italia, che parte con qualche ritardo, viene vista come un Paese ad altissimo potenziale di crescita». A parlare è Paolo Bertoluzzo, 17 anni alla Vodafone, da pochi mesi alla guida di Icbpi-CartaSi: «Vogliamo diventare la fintech della banche italiane, dal momento che siamo molto concentrati su tutto quello che sono i pagamenti e l' innovazione digitale. Puntiamo a diventare il campione nazionale». Amazon ha annunciato 33 milioni di clienti con Amazon Pay, PayPal è una specie di incubo per le banche «È un settore in grande evoluzione e non è un caso se i nostri azionisti, Advent, Bain e Clessidra, abbiano deciso di investire. La missione di questa azienda, che è a guida tutta italiana, è di essere il primo specialista in Italia con una scala internazionale per essere competitivi a livello europeo». Ambizioso? «Il piano che abbiamo appena presentato si sviluppa su pilastri chiari: crescere attraverso il lancio di prodotti e servizi innovativi in partnership con le banche. Crescere con acquisizioni, dalle attività merchant di Mps, di Deutsche Bank. Con Setefi e Basilichi. Innovare le competenze e per questo abbiamo già realizzato 120 assunzioni, dai data scientist agli ingegneri. Crediamo molto nel fatto che la Pubblica amministrazione possa essere un volano decisivo». Ma gran parte del mercato della Pubblica amministrazione è ancora rappresentato dai bollettini postali «Appunto. Attraverso la Pubblica amministrazione, dagli uffici, alle Asl, alle multe passa il 20% dei pagamenti. Vogliamo che i pagamenti attraverso il mobile diventino una quota rilevante. La digitalizzazione del Paese passa anche da questo. Con Piacentini stiamo dialogando molto. Penso ai cittadini e alle imprese. Sa quanto costa l' uso del contante? 8 miliardi l' anno». Più o meno 140 euro a testa «Una cifra enorme, ridurla significa liberare risorse. La carta di credito costa solo 11 euro. Dieci volte meno. Pensiamo di lavorare in stretta collaborazione con le banche. Stiamo sperimentando un sistema di instant payment. Si attiva in due giorni contro i cinque di PayPal. È una partita tutta da giocare». E poi avete dato una mano al sistema bancario? «Possiamo dire di sì. Con le acquisizioni abbiamo fornito liquidità in un momento delicato». Solo a Mps 520 milioni, liquidità preziosa. «Come le ho detto i nostri azionisti hanno l' idea di crescere. Le acquisizioni rientrano in un piano di sviluppo che mischia il percorso aziendale e la digitalizzazione del Paese. Lo avvertiamo anche come senso di responsabilità dal momento che da noi passa il 50% dei pagamenti effettuati in Italia. Un giorno sono andato al mercato e il Pos del banco della verdura era ben cellofanato ma chiuso nel cassetto. Ecco: bisognerà fare anche un' operazione culturale. C' è un tema di education sul quale puntiamo molto». La sicurezza è un punto centrale «Guardi che i sistemi ormai sono sicuri. Le truffe viaggiano attraverso il phishing . Lì bisogna stare attenti, quando si danno i propri dati a siti sconosciuti. Con l'uso del telefono il pollice gradualmente sostituirà la firma a penna». Il governo ha dato un' mano introducendo l'obbligo di accettazione del Pos per i pagamenti oltre i 10 euro. «Le racconto un dato: in Italia la carte sono al 17%, i nostri compagni di banco sono la Romania e la Bulgaria, mentre la media europea è al 35%. Nel Regno Unito siamo oltre il 60%. Qui ci sono tutti i margini di crescita del gruppo. Siamo partiti con alcune app per Android. Abbiamo i primi clienti con MySi e abbiamo notato che la frequenza di utilizzo è più alta. La semplicità porta a utilizzare i servizi. Il mondo dei pagamenti è un elemento di crescita del Paese. In questo, il rapporto con le banche resta prioritario». E i negozianti? «Nel piano industriale c' è grande attenzione agli esercenti. Sono la prima linea dei servizi che offriamo». Sono previsti tagli? «Lavoriamo a un piano di uscite concordate e con incentivazioni. E faremo molte assunzioni. Di competenze sempre più specifiche. Per poter crescere». Lei è stato tanti anni in Vodafone «Nei pagamenti l'aspetto telecomunicazioni è più di quello che si immagina. Il telefonino sarà sempre di più utilizzato. Ho accettato questa sfida perché credo si possa costruire un bel progetto, per gli azionisti, i dipendenti. E anche per il Paese».