

di **Lionello Cadorn**

L'innovazione tecnologica da una parte e i cambiamenti normativi dall'altra stanno rivoluzionando l'industria europea dei pagamenti. «In un mercato basato sui grandi volumi, possiamo considerare le attività di consolidamento un fenomeno naturale», osserva Stephane Klecha, fondatore e managing partner della banca di investimenti internazionale Klecha Co, specializzata nel tech advisory e presente a Milano, New York e Londra, che ha appena realizzato uno studio del settore per individuare i mega trend che ne guideranno l'evoluzione.

La classifica degli operatori europei dei servizi di pagamento è destinata a cambiare per effetto di nuove acquisizioni, fusioni e alleanze. Così come è accaduto negli ultimi anni, e in particolare tra il 2018 e il 2019: le prime due posizioni della classifica elaborata da Klecha Co. sono il frutto delle acquisizioni di Six Payment Service da parte di Worldline e di WorldPay da parte di FIS, al quarto posto c'è la società nata dall'acquisizione di First data da parte di Fiserv, un'operazione da 22 miliardi di dollari. Si tratta di realtà, solo per dare un'idea delle dimensioni del business, con fatturati europei 2018 al di sopra del miliardo. Sempre negli ultimi due anni PayPal ha acquisito iZettle, mentre Global Payments ha rilevato Total System Services (per 21,5 miliardi di dollari), portandosi all'ottavo po-

Pagamenti digitali Le otto strade future

Dall'e-commerce all'offerta multicanale agli accordi con le banche

Dove vanno i big che crescono e si comprano l'uno con l'altro

sto del ranking europeo. Nello stesso periodo si sono mossi su questo terreno anche i giganti delle carte di credito: Visa ha rilevato Rambus, Payworks, Earthport e Verifi, mentre Mastercard è entrata nello spazio pagamenti cosiddetto ACH (Automate Clearing House) con l'acquisizione di Vocalink. «Nella maggior parte dei casi — sotto-

linea Stephane Klecha — vediamo che l'obiettivo di questi operatori finanziari è di realizzare una piattaforma di pagamento end-to-end, cioè dall'emissione all'accettazione del pagamento, e di incrementare allo stesso modo la propria rilevanza nel mercato. In aggiunta, le società di private equity stanno investendo miliardi per attività di consolidamento in tutta Europa, creando campioni nazionali come Nexi». Lo studio di Klecha Co mette a fuoco i trend che cambieranno ancora la mappa del settore.

I punti

1) Consolidamento dei fornitori di servizi di pagamento per l'e-commerce: riguarderà soprattutto le società indipendenti sui mercati domestici e che faticano a ottenere i livelli di profitabilità dei grandi player internazionali come Worldline, Adyen, Wire-

card, Paysafe e Ingenico.

2) Crescita attraverso l'e-commerce: il cambiamento strutturale che sta portando i consumatori a passare dai negozi fisici all'online costringe i grandi merchant-acquirer ad aumentare la propria presenza nel segmento dell'e-commerce.

Tech advisory

Stephane Klecha, fondatore e managing partner della banca di investimenti Klecha Co



3) Miglioramento dell'offerta omnichannel: il fornitori di servizi che si rivolgono principalmente ai negozi fisici dovranno essere in grado di offrire soluzioni che integrino gli acquisti online e offline.

4) Crescita dei servizi a valore aggiunto (VAS: i servizi di prestito, di factoring, di anti frode o legati alla sicurezza e all'analisi dei dati saranno fattori di crescita sempre più importanti per i fornitori di servizi di pagamento.

5) Chiusura di gap verticali e geografici: le grandi società commerciali richiederanno sempre più ai propri fornitori di offrire servizi di pagamento internazionali connessi a un avanzato sistema di sicurezza e analisi dei dati.

6) Nuove tecnologie: i pagamenti in Realtà virtuale e aumentata saranno oggetto di crescente attenzione nel prossimo futuro. I primi esempi sono Buy+ di Alibaba e lo showroom virtuale online di macchine usate di Vroom. Anche se la tecnologia è ancora poco utilizzata, piccoli fornitori di tecnologie per questi tipi di pagamento diventeranno target interessanti.

7) Open banking e accesso ai dati bancari: l'accesso ai dati bancari costituirà sempre di più una leva per la crescita e l'innovazione delle Fintech.

8) Diversificazione: per non perdere il rapporto diretto con i consumatori offrendo servizi a valore aggiunto le aziende realizzano o acquisiscono piattaforme di pagamento multi canale (pagamento tramite PoS, gift-card, pagamenti istantanei) o creano un'esperienza digitale per il cliente in specifici segmenti, come l'offerta di alcuni pacchetti di servizi di pagamento all'interno di servizi commerciali.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Imparare ad andare in bicicletta è stato facile. La mia nuova sfida è la sostenibilità.

Dai una marcia in più al tuo portafoglio di investimenti

L'investimento responsabile costituisce la maggior parte dei nostri investimenti e offre una vasta gamma di opzioni vantaggiose. Per te e per le generazioni future.



responsabilmente.nnip.it



NN investment partners

You matter

La presente comunicazione è rivolta esclusivamente ad investitori professionali come definiti nella Direttiva MiFID. La presente comunicazione è stata redatta esclusivamente ai fini informativi e non costituisce un'offerta, in particolare un prospetto informativo, o un invito a trattare, acquistare o vendere titoli o a partecipare ad una strategia di trading, né la prestazione di un servizio d'investimento o di ricerca in materia di investimenti. La presente comunicazione e le informazioni contenute nella stessa non potranno essere copiate, riprodotte, distribuite o trasferite a soggetti diversi dal destinatario. Il prospetto informativo e il Key Investor Information Document (KIID) e gli altri documenti previsti dalla legge, relativi al comparto e al fondo, sono disponibili sul sito www.nnip.com. I rendimenti conseguiti in passato non sono indicativi dei risultati futuri e in nessun caso potranno essere ritenuti tali.

