



## TAS: un'offerta cloud e innovativa per l'Issuing

Gli issuer sono chiamati a innovare per rispondere alle nuove esigenze del mercato in rapida evoluzione. TAS risponde da un punto di vista tecnologico con una piattaforma che permette di superare le rigidità dei sistemi in house

Gianluigi Torchiani

HOME > CARTE > TAS: un'offerta cloud e innovativa per l'Issuing

27 Gennaio 2021 > Carte

In un Paese come il nostro circolano decine di milioni di carte per i pagamenti, di debito o prepagate, che vengono utilizzate in maniera crescente per acquisti di varia natura. Ormai anche per operazioni di importo limitato, come peraltro incentivato dal recente Cashback di stato, gli utenti tendono infatti a fare a meno del contante. Tale fenomeno spinge gli operatori bancari e i nuovi soggetti del mondo Finance a lanciare sempre più di frequente nuovi modelli di carte, fisiche e virtuali, per cercare di conquistare nuovi target di consumatori con prodotti spesso decisamente mirati.

Indice degli argomenti

### Che cos'è e come funziona l'Issuing

Dietro la proposizione di nuove carte sul mercato c'è un vero e proprio mondo, quello del cosiddetto Issuing: questo termine fa riferimento a tutto quell'insieme di processi che mettono un istituto o un ente nelle condizioni di emettere le carte e gestirne la distribuzione sul mercato, oltre che a dotarsi di tutte le funzionalità necessarie per curarne il ciclo di vita. "In concreto, l'Issuing significa anche mettere nelle condizioni questi soggetti di definire nel dettaglio i prodotti carta, cioè di attribuire tutte le funzionalità desiderate a un nuovo prodotto di pagamento, definendone le peculiari caratteristiche con cui si vuole andare sul mercato. Le soluzioni Tas permettono di configurare questi prodotti e di immetterli sul mercato, fornendo anche tutti gli strumenti necessari alla successiva gestione come, ad esempio, la modifica dei massimali della carta piuttosto che il suo blocco, l'invio del pin online su web o telefono, la virtualizzazione della carta per un suo utilizzo da smartphone, l'attivazione di nuovi servizi e altro ancora", evidenzia Marco Pozzo, Business Expert Global Payments di TAS Group.

### I nuovi temi da affrontare

Anche il mondo dell'issuing, di questi tempi, si trova di fronte alla necessità di realizzare un'importante svolta tecnologica, che permetta ai clienti di tenere il passo con le esigenze di innovazione del mercato di riferimento. L'issuing, però, ha una storia ultra trentennale alle sue spalle: ne consegue che Banche e issuer hanno spesso in dotazione sistemi inhouse molto datati, adibiti all'emissione delle carte (spesso basati su tecnologia mainframe), fattore che provoca difficoltà nel time to market e alti costi, nonché estrema complessità negli adeguamenti normativi. Inoltre, soprattutto per quegli operatori che operano in condizioni di full outsourcing presso Processor/Centri servizi interbancari, esistono problemi di scarsa capacità di differenziazione dell'offering e di ridotta governance del proprio modello di go to market. Sullo sfondo, come accennavamo in precedenza, c'è poi una concorrenza sempre più agguerrita, con attori non provenienti dal tradizionale mondo bancario che sono capaci di offrire a prezzi molto competitivi carte/wallet con una user experience molto apprezzata dalla clientela consumer e/o business. Come si può dunque innovare? Una tentazione può essere quella di affidarsi a nuovi player Fintech con piattaforme di Card Issuing/Processing di ultima generazione, spesso offerte "a servizio" con modelli di pricing variabile legato ai volumi (carte o transazioni), che tendono però a ridurre la profittabilità per l'issuer al crescere del suo business.

### Le competenze di TAS Group

TAS Group, al contrario, può vantare una forte flessibilità in questo ambito, grazie anche a un notevole know how sistemistico/architettuale come ISV (Independent SW Vendor), frutto di oltre 35 anni di attività nel comparto pagamenti. "Le tecnologie alla base dell'issuing si sono storicamente basate su delle configurazioni legacy, una modalità che nel tempo ha evidenziato dei limiti. Innanzitutto in termini di costi dei consumi hardware, ma anche di capacità evolutiva del software: i prodotti in uso presso gli issuer sono il frutto di stratificazioni tecnologiche decennali, risultando così spesso eccessivamente rigidi e monolitici. Tanto da diventare difficilmente evolvibili, fattore che ovviamente rappresenta un ostacolo non da poco per venire incontro alle nuove esigenze del mercato e della clientela. La necessità di offrire nuovi servizi innovativi che ormai caratterizza il mondo dei pagamenti nel mondo issuing si traduce soprattutto nella possibilità da parte del cliente di richiedere e attivare carte in modalità omnicanale: on line, da web o da app. Inoltre, c'è una diffusa necessità di fornire al titolare carta un'esperienza omogenea attraverso i diversi punti di contatto", evidenzia il manager TAS.

### Piattaforme evolute a servizio della clientela

La necessità di un'evoluzione di questo tipo per l'issuing è perfettamente nota a TAS, che non ha mai smesso di aggiornare le proprie piattaforme: da un punto di vista architettuale il passaggio principale è stato dai classici mainframe a piattaforme aperte, che permettono anche l'esposizione di API di terze parti. Sotto il profilo funzionale, l'offerta si è arricchita grazie alle numerosissime esperienze di prodotto in campo prepagato (tra cui spicca il nome di Poste) e, più di recente, grazie agli sviluppi orientati alla convergenza tra pagamenti card based e pagamenti IBAN based e/o alternativi. Questo approccio ha portato a una razionalizzazione delle soluzioni applicative e architetture, così da offrire una gestione orizzontale dei processi end to end omni-canale e omni-strumento, fruibile tramite API. Ulteriori avanzamenti sono avvenuti sotto il profilo dell'interconnessione con i circuiti carte e con quelli di clearing e settlement: TAS è infatti il gateway unico in area Eastern Europe verso UPI-Union Pay International. Inoltre, tra le numerose partnership, particolarmente rilevante risulta l'accordo vigente con Mastercard, che permette di offrire una connessione diretta verso una pluralità di card networks – quali Mastercard stessa, VISA, Diners, ed altri – tramite un unico gateway.

Più in generale, grazie a un approccio estremamente focalizzato sul cliente, TAS ha investito nella messa a punto di configurazioni evolute, ritagliate su misura delle ambizioni e della dimensione dei nuovi operatori, ma anche di quelle Banche intenzionate a rivedere la propria capacità infrastrutturale così da offrire carte fisiche/virtuali e servizi di pagamento innovativi, per competere con attori assai più dinamici e privi del pesante handicap dell'eredità "legacy".

### Il Paas come scelta strategica

Da un punto di vista tecnologico, secondo TAS, la chiave per abilitare questa evoluzione risiede nel cloud: "La tendenza per l'issuing è quella di andare verso servizi cloud che possono essere anche più convenienti da un punto di vista economico, oltre che essere affidabili e di qualità. Un altro driver importante consiste nella riduzione del time to market, che permette ai clienti di essere più rapidi nel deployment di nuovi prodotti, mantenendo un'elevata qualità di servizio". In particolare, il cloud pensato da TAS per l'issuing prevede una modalità "Platform as a Service" (Paas), collocandosi a un livello intermedio tra il SaaS e lo IaaS. A livello applicativo questo comporta che, oltre al software del sistema di Card Management e Card Processing, ci sia la disponibilità anche di altri componenti critici di un core banking bancario (ad es. moduli per la gestione di anagrafiche/conti). Lo stesso sviluppo è basato su architetture Open e Industry standard, così da garantire l'indipendenza dai Cloud provider e la massima flessibilità in termini di modelli hybrid cloud. A livello sistemistico questa configurazione assicura che i diversi componenti dell'infrastruttura cloud sottostante – inclusi server, apparecchiature di rete, sistemi operativi, servizi di archiviazione, middleware e database – siano allestiti e gestiti da TAS in modo ottimale per gli specifici carichi del cliente. Tale modalità non solo solleva il cliente dal carico amministrativo IT, ma rappresenta anche un interessante opportunità economica, permettendo una massima scalabilità e un'ampia flessibilità rispetto ai diversi Cloud provider.

Più precisamente, l'offerta di Card Issuing in Paas, si rivolge a due diverse tipologie di operatori:

1. Banche con sistemi custom: In questo caso TAS affianca ai sistemi legacy della Banca la sua piattaforma di Issuing in modalità PaaS, così da gestire una migrazione graduale e controllata del portafoglio prodotti della clientela, realizzando le customizzazioni necessarie a supportare i prodotti in circolazione.
2. Nuovi operatori: La piattaforma di Issuing in modalità PaaS di TAS evita al cliente di dover effettuare pesanti investimenti in infrastruttura Hardware e software e di connettività, e in fatturazione di personale adibito alla gestione sistemistica.

### Autonomia della gestione per gli Issuer

"Un aspetto che ci differenzia dai competitor è la nostra conoscenza della nostra approfondita di quelle che sono le specificità del mercato nazionale che si aggiunge alle forti competenze maturate nell'ambito dell'implementazione dei processi standard che regolano la gestione delle carte internazionali e delle loro transazioni. In Italia circa il 50% che sono in circolazione sono state emesse tramite sistemi TAS, in generale nel mondo gestiamo oltre 100 milioni di carte. I competitor con cui ci confrontiamo sono sicuramente dei colossi con rilevanti piattaforme per l'issuing che, però, hanno costi molto importanti, mentre noi possiamo venire incontro alle esigenze dei nostri clienti anche da questo punto di vista. Inoltre, un ulteriore aspetto su cui siamo estremamente concentrati è quello di rendere maggiormente autonomi i clienti nel gestire alcune funzioni core. Come ho accennato in precedenza, uno dei cuori dell'Issuing consiste nella possibilità di gestire e configurare facilmente nuovi prodotti carta. Fino a qualche anno fa il cliente che desiderava proporre qualcosa di nuovo sul mercato era obbligato a interfacciarsi con noi, elencandoci i requisiti che desiderava per la sua carta. Attualmente, invece, sono disponibili tutta una serie di funzioni, anche on line, che forniscono delle interfacce proattive ai nostri clienti, aiutandoli nello svolgere queste attività in totale autonomia", conclude Pozzo.



CARTE DI CREDITO CLOUD DIGITAL BANKING

#### RELATED ARTICLES



**Digital banking, la customer satisfaction guida i piani 4.0**



**Visa, alleanza con DragonPass per i servizi premium in aeroporto**



**E-commerce, il made in Italy apre alla Cina: è accordo GestPay-UnionPay**



#### PARTNER NEWS



**PayTipper: così il piano Cashback può spingere i pagamenti elettronici**

21 Dicembre 2020



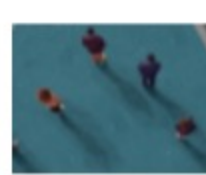
**PayTipper: così l'emergenza Covid ha frenato i pagamenti digitali nella PA**

23 Novembre 2020



**Adesione a PagoPA: Enel X offre un'agevolazione su Pocket PA di PayTipper**

19 Novembre 2020



**Worldline completa l'integrazione di Ingenico**

30 Ottobre 2020



**PayTipper supporta la crescita delle Pmi con Ecosistema Impresa**

30 Ottobre 2020

## SPECIALE PIANO ITALIA CASHLESS

Speciale Digital Finance Package Europe



**Centro Risorse DATA**  
Analisi, Ricerche, Interviste, Dossier, Monetization

Resource Center Auriga

Open Innovation al servizio del mondo banking

PAGAMENTI digitali Newsletter  
The news you need: ISCRIVITI!

#### PAGAMENTI DIGITALI FEED NEWS

TAS: un'offerta cloud e innovativa per l'Issuing

Open Banking: un impulso allo sviluppo di nuove app per pagamenti digitali

Mangopay si rafforza in Italia e apre una sede a Milano

Da Fabrick, Mastercard e Doconomy un indice per calcolare l'impatto ambientale dei pagamenti

Un nuovo servizio di Qonto elimina gli scontrini cartacei

Un wearable made in Italy per pagamenti contactless, ma non solo

Da Epsilon un mPOS che offre a Retail e Hospitality il tethering di rete

Con Klarna, Samsung offre pagamenti online rateizzati

Adesione semplificata al programma Cashback per i clienti Flowe

Liferay: l'omnicanalità è un passaggio obbligato al tempo dell'Open Banking

#### SICUREZZA & PRIVACY

Un nuovo servizio di Qonto elimina gli scontrini cartacei

19 Gennaio 2021

Con Satsipay il bollo si paga da casa in sicurezza

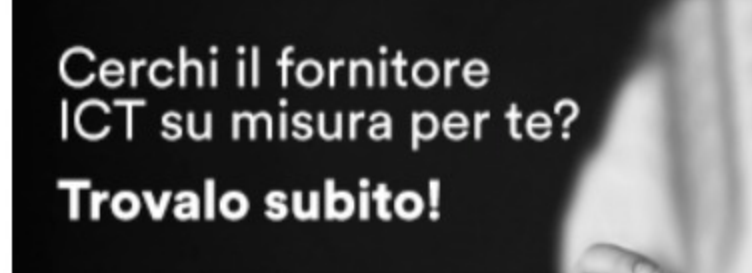
7 Gennaio 2021

Revolut: nel 2020 più e-commerce locale e contactless

7 Gennaio 2021

Con IBM e myInvenio, Credito Emiliano punta a diventare una Power automation driven by AI Bank

21 Dicembre 2020



#### OPEN BANKING

Open Banking: un impulso allo sviluppo di nuove app per pagamenti digitali

21 Gennaio 2021

Request to Pay: perché può essere una scossa per il mondo pagamenti

21 Dicembre 2020

Con IBM e myInvenio, Credito Emiliano punta a diventare una Power automation driven by AI Bank

21 Dicembre 2020

DIGITAL4 Eventi

DIGITAL4 White Paper

#### PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

Con Satsipay il bollo si paga da casa in sicurezza

7 Gennaio 2021

Banca Sella e Hype: pochi click per aderire al programma Cashback

9 Dicembre 2020

Poste Italiane, l'adesione al Cashback di Stato si fa direttamente via app

9 Dicembre 2020

PayTipper: così l'emergenza Covid ha frenato i pagamenti digitali nella PA

23 Novembre 2020

L'interfaccia Satsipay B2B per pagoPA è attiva su tutti i punti vendita Esselunga

7 Ottobre 2020

La rivoluzione dei pagamenti digitali accelera l'innovazione della PA

24 Giugno 2020

Enel X, un ruolo attivo nella filiera dei pagamenti

22 Giugno 2020

Buoni spesa: chi risiede a Milano, può utilizzare Satsipay

8 Aprile 2020

#### TUTTE LE TESTATE

##### Applicazioni e Tecnologie

AI4BUSINESS  
BIGDATA4INNOVATION  
BIG DATA & ANALYTICS ZEROUNO  
BLOCKCHAIN4INNOVATION  
CLOUD COMPUTING ZEROUNO  
CYBERSECURITY CORCOM  
CYBERSECURITY360  
DOCUMENTI AGENDADIGITALE.EU  
ECOMMERCE AGENDADIGITALE.EU  
FATTURAZIONE AGENDADIGITALE.EU  
INDUSTRIA 4.0 CORCOM  
INDUSTRY 4.0 AGENDADIGITALE.EU  
INFRASTRUTTURE AGENDADIGITALE.EU  
INDUSTRY4BUSINESS  
INTERNET4THINGS  
PAGAMENTIDIGITALI  
RISKMANAGEMENT360  
SEARCHDATACENTER ZEROUNO  
SECUREZZA AGENDADIGITALE.EU  
SMART CITY AGENDADIGITALE.EU  
SMART MOBILITY ECONOMYUP

##### PA

CITTADINANZA AGENDADIGITALE.EU  
FORUMPA  
PA DIGITALE CORCOM  
SANITÀ AGENDADIGITALE.EU  
SCUOLA AGENDADIGITALE.EU

##### Indirizzo

Via Copernico, 38  
Milano - Italia  
CAP 20125

##### Digital Transformation

AGENDADIGITALE.EU  
CORCOM  
DIGITAL4EXECUTIVE  
DIGITAL4PMI  
TECHCOMPANY360  
ZEROUNO

##### Funzioni di Business

DIGITAL4FINANCE  
DIGITAL4HR  
DIGITAL4LEGAL  
DIGITAL4MARKETING  
DIGITAL4PROCUREMENT  
DIGITAL4SUPPLYCHAIN  
PROCUREMENT AGENDADIGITALE.EU

##### Startup e Open Innovation

ECONOMYUP  
STARTUP AGENDADIGITALE.EU  
STARTUPBUSINESS

##### Contatti

info@digital360.it

##### Industry

AGRIFOOD,TECH  
AUTOMOTIVEUP  
BANKINGUP  
ENERGYUP  
INDUSTRY4BUSINESS  
INSURANCEUP  
MEDIA CORCOM  
RETAILUP  
SANITÀ AGENDADIGITALE.EU  
SCUOLA AGENDADIGITALE.EU  
TELCO CORCOM  
TURISMO AGENDADIGITALE.EU

##### Studenti

UNIVERSITYBUSINESS