

Home > News

TAS Global Payment Platform: l'as-a-Service su misura per te

14 Settembre 2023 in News

AA 0



INTERVISTA

MATTEO BRAVI
CHIEF STRATEGY & TRANSFORMATION OFFICER
TAS


 Condividi su Facebook

 Condividi su Twitter

 Condividi su Whatsapp

 Condividi su LinkedIn


Specializzata in soluzioni software per i pagamenti e i servizi finanziari, TAS si impegna da 40 anni nel creare soluzioni in grado di abilitare e semplificare l'evoluzione dell'ecosistema dei pagamenti, per la società e per i clienti.

Oggi per Arena Digitale, intervistiamo Matteo Bravi, Chief Strategy & Transformation Officer nel gruppo Tas.

Dott. Bravi, quali sono i servizi specifici ed i vantaggi competitivi che offrite e cosa vi contraddistingue sul mercato?

TAS è attiva da sempre in diversi ambiti: monetica, (per emittenti di carte di pagamento), acquiring Pos e ATM, pagamenti, soluzioni per le tesorerie bancarie e, nei Capital markets, trading, compliance ed automazione. Negli scorsi anni, abbiamo anche sviluppato sistemi di core banking per IMEL e Payment Institution, insieme a soluzioni di open banking e PagoPA per corporate.

La varietà dei prodotti e dei servizi proposti ci rende spesso il partner ideale per banche o corporate non bancarie che vogliono intraprendere un percorso di modernizzazione dei propri sistemi di accesso all'ecosistema finanziario.

I fattori che solitamente contraddistinguono il nostro approccio sono:

- Varietà di soluzioni già presenti a portafoglio, con più di 12 famiglie di prodotto, molte delle quali organizzate all'interno di una sola piattaforma ("TAS Global Payment Platform") disponibile a micro servizi in cloud
- Customizzazione in base alle esigenze specifiche del cliente, ponendoci sempre al servizio della clientela e cercando di fornire soluzioni in linea con le specifiche esigenze dei nostri partner
- Innovazione costante, visibile nei continui miglioramenti dei nostri prodotti, nei metodi innovativi di proposta di nuovi servizi alla clientela e nella sperimentazione costante di nuove tecnologie (eg. un progetto di ricerca in ambito anti frodi che sfrutta le opportunità dei moderni computer quantistici e l'adozione in diversi ambiti di tecnologie predittive basate sull'intelligenza artificiale - AI)

Come procede il percorso verso l'open finance e come ne stanno rispondendo le aziende italiane?

TAS è da anni protagonista in Italia ed in diverse altre aree e paesi nel mondo (Svizzera, Brasile, Nord America, Germania, Paesi dell'Est europeo, Bahamas, ed altri) dell'open finance, servendo già molti IMEL o payment institution ed avendo sviluppato un intero pacchetto di prodotti e servizi a questi dedicati.

TAS oggi è in grado di fornire sia prodotti per enti vigilati che servizi per corporate che non hanno una licenza propria, ma che sono comunque interessate alle opportunità derivanti dai servizi dell'open finance.

Le aziende italiane, specialmente quelle con più esposizione alla clientela B2C, stanno dimostrando un grande interesse ad approfondire questo tipo di tematiche. Crediamo infatti che assisteremo a sempre più cambiamenti nel modo in cui le corporate B2C si rapportano ai clienti finali, cioè includendo servizi finanziari o assicurativi in associazione ai prodotti o servizi offerti nativamente.

Quali sono i cambiamenti dettati dalla trasformazione digitale nel settore, quante sono ancora le opportunità da cogliere e che previsioni ha per il futuro relativamente i pagamenti digitali?

I pagamenti digitali sono sempre stati caratterizzati da una certa effervescenza in termini di innovazione, sia tecnologica che di user experience.

Le tecnologie emergenti hanno notevolmente modificato le abitudini di pagamento dei consumatori e delle imprese, apportando cambiamenti significativi e aprendo un ventaglio di nuove opportunità.

Si pensi per esempio all'adozione massiva dell'online e del mobile banking, con l'avvento degli smartphone. Questo ha reso i servizi bancari più accessibili e comodi, consentendo transazioni istantanee e riducendo la dipendenza dai pagamenti in contanti.

Ci sono però diverse opportunità ancora da cogliere per le corporate B2C, sia di efficientamento dei propri meccanismi di incasso che di aumento del valore medio del cliente, attraverso la proposta di nuovi servizi a valore aggiunto, correlati al proprio core business. Tra questi: assicurazioni istantanee, pagamenti ricorrenti, bonifici pre compilati, digital wallet delle corporate e pagamenti embedded che sfruttano soluzioni IoT o wearable.

Prevediamo anche la crescita delle Fintech, ovvero le startup finanziarie che hanno rivoluzionato e stanno ancora cambiando in tutto il mondo il modo in cui vengono effettuati i pagamenti, introducendo soluzioni innovative.

Per questi due target quindi, TAS ha sviluppato una piattaforma dedicata, che consente un avvio rapido ed una gestione corrente molto efficiente dei servizi grazie a diversi use cases già sviluppati, disponibili on demand ed attivabili selezionando una delle più di 1.800 API della TAS Global Payment Platform.

L'embedded finance sta rivoluzionando il settore finanziario e una delle sue componenti più significative è l'embedded insurance. Cos'è esattamente l'assicurazione incorporata e come si inserisce nel quadro più ampio dell'open finance?

Parlando di innovazione dell'embedded finance nel segmento assicurativo, si possono considerare due modelli principali: l'embedded insurance e le instant insurance, entrambe abilitate dalle nuove opportunità derivanti dall'open finance.

L'embedded insurance è un modello in cui i prodotti assicurativi vengono integrati direttamente ai prodotti o servizi, offrendo agli utenti una copertura assicurativa senza dover sottoscrivere polizze in modo indipendente. Quindi, l'assicurazione viene "incorporata" all'interno di altre esperienze o transazioni finanziarie, semplificando notevolmente il processo di accesso alla copertura assicurativa.

Un esempio comune di embedded insurance è quello delle polizze assicurative offerte quando si effettua un acquisto online o tramite app, come l'assicurazione per il reso gratuito di un prodotto o la protezione contro danni su dispositivi elettronici.

Attraverso l'open banking, le istituzioni finanziarie possono condividere dati dei clienti con terze parti autorizzate, inclusi i fornitori di assicurazioni, consentendo quindi ai clienti di ottenere in modo sicuro le informazioni necessarie per personalizzare e attivare polizze assicurative adatte alle proprie esigenze, utilizzando dati finanziari esistenti.

Il secondo modello è quello dell'instant insurance. Una modalità di vendita dei prodotti assicurativi che avviene durante l'esperienza di pagamento e che, sempre abilitata dall'open banking, consente di proporre un prodotto tradizionale (l'assicurazione) in una nuova modalità smart, ovvero individuando il need del cliente nel momento stesso in cui questo potrebbe essere alla ricerca di un prodotto assicurativo. Il tutto, tramite la condivisione, da parte del provider dei servizi di pagamento, delle informazioni sugli acquisti dei clienti finali con i fornitori di prodotti assicurativi.


Un esempio di instant insurance è applicabile ai viaggi: il cliente finale acquista un biglietto per un viaggio in aereo e gli viene proposta in automatico un'assicurazione sul viaggio, spostando così l'esperienza di acquisto da comparativa dei prezzi ad una di impulso basata su opportunità spot.

L'integrazione dell'assicurazione incorporata nell'open finance offre numerosi vantaggi, tra cui: esperienza utente semplificata, migliore personalizzazione dell'offerta con l'accesso ai dati finanziari dei clienti, maggiore copertura, rendendo più probabile che i clienti sottoscrivano polizze assicurative, e maggiore inclusione finanziaria, consentendo a un numero maggiore di persone di accedere a servizi assicurativi che potrebbero essere stati precedentemente inaccessibili o poco convenienti.

Tags: atm cashless embedded finance open banking open finance pos

 Share

 Tweet

 Send

 Share
