

Verso il 2012: Scenari istituzionali e strategici dei pagamenti

Daniela Russo

Direttore Generale, DG Pagamenti e
Infrastrutture di Mercato, BCE

Milano, 16 Novembre 2010

La strategia per i pagamenti al dettaglio nell'Unione Europea: il progetto SEPA

- L'obiettivo di SEPA é creare un mercato unico per i pagamenti al dettaglio denominati in euro:
Creare le condizioni per effettuare pagamenti non in contante nell'area dell'euro da un singolo conto (in qualunque punto dell'area dell'euro), utilizzando un set di strumenti di pagamento caratterizzati da altrettanta (se non maggiore) facilitá, efficienza e sicurezza di quella attuale a livello nazionale.
- Un elemento importante per l'integrazione Europea.
- Punto di partenza per un ruolo leader a livello globale (soprattutto nell'area dei servizi piú innovativi)

Cosa rimane da fare?

SEPA Credit Transfers & Direct Debits: Passaggio agli schemi SEPA

Carte: Ulteriori schemi europei e ulteriore standardizzazione

Sicurezza dei pagamenti:

Misure per migliorare le informazioni per la sicurezza dei pagamenti remoti e prevenire la frode. Maggiore chiarezza e trasparenza sui requisiti.

Infrastructure: Interoperabilità e osservanza dei criteri SEPA.

E & m-payments: Soluzioni on-line efficienti e sicure per tutta l'area.

SEPA migration: Utilizzo degli SCHEMI SEPA

Livello di utilizzo ancora basso, e particolarmente basso in Italia:

- per i Credit Transfers: solo il 2% in Italia (rispetto al 9% in Europa)
- per EMV (ATM 75%, POS 85% e carte 65%)

Supporto per la SEPA end-date cioè una data entro la quale completare la migrazione agli schemi SEPA (2012 per SCT e 2013 per SDD)

Piú impegno da parte degli utenti (consumatori, imprese, merchants e Pubbliche Amministrazioni)

Perché le imprese devono sostenere SEPA?

- Elimina la frammentazione geografica
- Semplifica le operazioni di back-office (e.g. utilizzo dell'ISO 20022)
- [Grazie alla PSD], piú veloce esecuzione dei pagamenti (da 5 a 2 giorni e, a partire dal 2012, un solo giorno) e costi minori per gli utilizzatori finali (nessuna perdita di giorni valuta, e pagamento delle commissioni solo alla propria banca)

Perché le imprese devono sostenere SEPA?

- Nel caso dei Direct Debits:
 - possibilità, per esempio, per una compagnia telefonica presente in vari paesi europei di iniziare tutti i pagamenti da un unico conto, ovunque siano i conti dei clienti
 - il SEPA Direct Debit é uno schema non rimborsabile, che consente un'esecuzione piú rapida.
- Nel caso delle carte, la standardizzazione dei terminali consente di non dover acquistare terminali POS diversi in diversi paesi e beneficiare della concorrenza tra i produttori di terminali.
- E-payments and e-invoicing facilitano il business a livello europeo e internazionale.

Interoperabilità

- Effettiva interoperabilità tra le varie infrastrutture é cruciale per evitare frammentazione
- Complessità dovuta non solo a possibili difficoltà tecniche ma anche al trade-off tra co-operazione e competizione (il settore delle ACH non é il solo dove interoperabilità é difficile)
- L'Eurosistema considera importante che ci sia un dialogo aperto tra le parti per concordare soluzioni efficienti
- In mancanza di soluzioni efficienti a livello europeo, soluzioni “globali” potrebbero alla fine diventare le soluzioni europee: ancora una volta il rischio é di perdere leadership

Conclusione

L'integrazione europea richiede anche un mercato unico per i pagamenti non in contante, cioè raggiungere SEPA.

Tre massime di Confucio posso ispirare l'agenda SEPA:

- **OBIETTIVI CHIARI:** *Non esistono venti favorevoli per un marinaio che non sa dove andare.*
- **AMBIZIOSI:** *L'importante non è vincere ma partecipare senza né perdere né pareggiare*
- **E REALISTICI:** *Se cerchi una mano pronta ad aiutarti la trovi alla fine del tuo braccio.*

Per maggiori informazioni:

www.ecb.europa.eu

www.sepa.eu

Grazie per la vostra attenzione!