

## Articoli Selezionati

### SISAL

<b>Repubblica Affari&amp;Finanza</b>	<b>15</b> <a href="#">Sia, Sisal, Lottomatica Il Risiko dei sistemi di pagamento - Sia, Sisal, Icbpi, Poste è cominciato il Risiko dei sistemi di pagamento</a>	<i>Bonafede Adriano</i>	<b>1</b>
<b>Libero Quotidiano</b>	<b>21</b> <a href="#">Il business dei servizi SisalPay vale 8 miliardi</a>	...	<b>4</b>
<b>Sole 24 Ore</b>	<b>29</b> <a href="#">In breve - SisalPay, pagamenti digitali in crescita a 1,3 miliardi</a>	<i>Marini Andrea</i>	<b>5</b>
<b>Avvenire</b>	<b>27</b> <a href="#">Santacroce: scommessa vinta sui servizi di pagamento</a>	...	<b>6</b>

Dir. Resp.: Mario Calabresi

**Sia, Sisal,  
Lottomatica  
Il Risiko  
dei sistemi  
di pagamento**Adriano Bonafede  
a pagina 15

# Sia, Sisal, Icbpi, Poste è cominciato il Risiko dei sistemi di pagamento

**DOPO LA CESSIONE DI SETEFI,  
ORA ANCHE DEUTSCHE BANK  
PENSA A VENDERE. TRA GLI  
ACQUIRENTI CI SONO FONDI  
DI PRIVATE EQUITY COME  
ADVENT, BAIN, CLESSIDRA. SI VA  
VERSO UNA CONCENTRAZIONE  
CON POCHI GRANDI PLAYER**

Adriano Bonafede

Roma

**D**ire che è un settore in movimento è un eufemismo. C'è chi compra, chi vende, chi fa alleanze, chi arriva dall'estero per provare a entrare in un mercato sempre più ricco. Il mondo dei sistemi di pagamento è ormai diventato l'unico Risiko finanziario attivo, laddove invece quello delle banche è per ora bloccato dalla mina delle sofferenze. Il bello è che in questo comparto non ci sono soltanto gli istituti di credito o loro emanazioni, come si potrebbe pensare a prima vista, ma si cominciano a incontrare player molto diversi tra loro: società che gestiscono giochi, come Sisal e Lottomatica, ma anche fondi di private equity e persino Poste Italiane. Mentre presto potrebbero affacciarsi anche le società telefoniche e i big dei social network come Facebook, Google e Apple, che hanno già messo a punto sistemi di pagamento online e li stanno sperimentando in alcune parti del mondo. In palio, in Italia, ci sono i network che garantiscono il passaggio di denaro in tempo reale da un luogo all'altro.

In questo Risiko, l'ultimo oggetto messo in vendita in ordine di tempo è il sistema di pagamento delle carte di debito e di credito di Deutsche Bank Italia, l'ex Bankamericard tanto per intendersi. Fanno gola, alla banca tedesca, i ghiotti multipli che si sono già visti quando, nei mesi

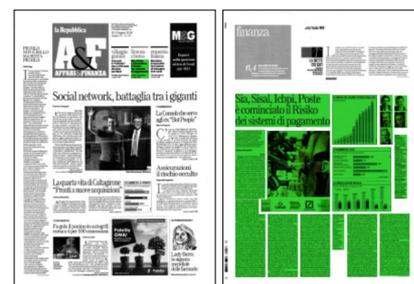
scorsi, è passata di mano prima la Icbpi, la società che gestisce CartaSi (69 milioni di carte di pagamento e 30 milioni di transazioni all'anno), finita a un pool di fondi di private equity (Advent, Bain e Clessidra) per 2,15 miliardi di euro. O quelli, più recenti, di Setefi, la società che gestiva le carte di credito e di debito di Intesa Sanpaolo: per averla Mercury, il consorzio formato dagli stessi fondi Advent, Bain e Clessidra ha sborsato oltre 1 miliardo, corrispondente a un multiplo di 10 x, ovvero gli utili lordi di 10 anni anticipati. «Questi recenti deal - dice un operatore del settore - costituiscono ormai un benchmark per i futuri affari. E sono un po' più alti di quanto non si credesse fino a qualche mese fa». Si stanno ancora fregando le mani le banche popolari, che si sono disfatte di CartaSi. E anche Intesa guarda con soddisfazione al deal che ha appena concluso.

C'è comunque una forte accelerazione del mercato. E mentre Deutsche Bank non ha ancora trovato il compratore, già altre banche scaldano i motori. Sicuramente i tre grandi istituti che emettono carte di credito e di debito ci stanno pensando: si tratta di Unicredit, Banca Ubi e Monte dei Paschi di Siena. Le soluzioni trovate possono essere diverse da banca a banca. Ogni sistema di pagamento è infatti diviso in tre sottosegmenti: l'issuing, ovvero l'emissione, l'acquiring (ovvero i Pos, le macchinette che hanno gli esercenti), e il processing, ovvero il software che fa girare i soldi da una parte all'altra. Intesa Sanpaolo ha ceduto soltanto il processing. Mentre Deutsche Bank dovrebbe vendere tutto, come le banche popolari che hanno ceduto tutti e tre i segmenti.

Certamente, come abbiamo visto con la zampata su Setefi, Icbpi è in pole position in tutte le prossime cessioni. Ma in queste partite potrebbe rientrare in gioco anche la Sia, la So-

cietà interbancaria per l'automazione che qualche anno fa, dopo aver corso il rischio di passare a un gruppo francese (il deal fu stoppato dalla Banca d'Italia che considerava strategico il sistema dei pagamenti interbancari) fu acquisita dal Fondo strategico italiano (Cassa depositi e prestiti) che ha il 42,3 per cento e che la governa insieme a F2i (10,3 per cento) e a Orizzonte Sgr (6,6). Sia in questi ultimi tempi è andata a segno molte volte all'estero. L'8 febbraio, in partnership con Colt, ha siglato un importantissimo accordo con la Bce per il collegamento a T2s, la nuova piattaforma unica europea per il regolamento delle transazioni domestiche e cross-border in titoli. Il 18 aprile scorso la banca centrale neozelandese ha affidato a Sia il nuovo sistema Real time gross settlement (Rtgs), che gestisce automaticamente il regolamento delle operazioni di importo rilevante tra banche. Pochi giorni fa, il 2 giugno, la società di Cdp ha siglato un accordo di partnership con la britannica Raphael Bank per il lancio di soluzioni di pagamento nel Regno Unito e nel resto d'Europa. Infine, Jiffy, il servizio sviluppato dalla Sia per inviare e ricevere denaro in tempo reale dallo smartphone, ha superato 300 mila utenti tramite 23 gruppi bancari. Recenti rumors dicono che Poste Italiane potrebbe assumere una partecipazione in Sia.

A essere interessati al mercato italiano dei pagamenti ci sono anche al-



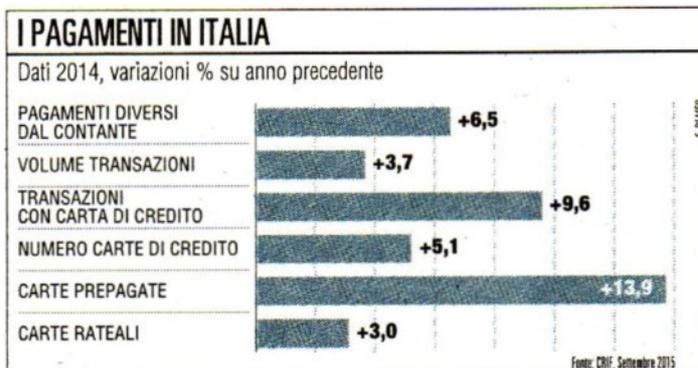
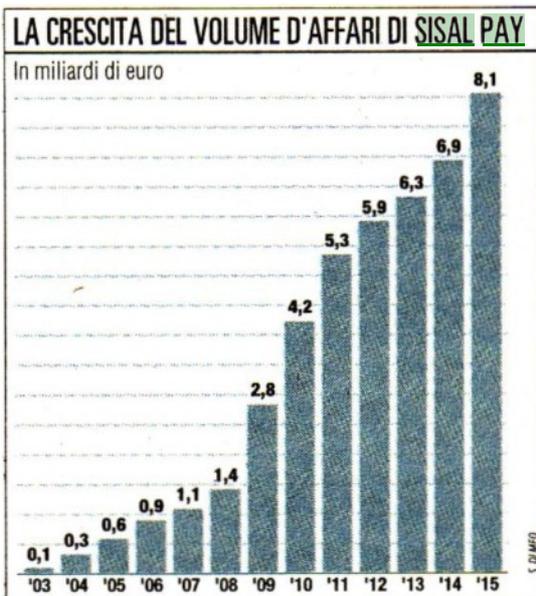
tri fondi di private equity oltre a quelli entrati in Icbpi e Setefi. Cvc, ad esempio, ha già comprato la Sisal. Mentre l'americana Varde, che ha da poco fatto una joint venture con una banca spagnola, secondo alcuni potrebbe entrare anche in Italia.

Tra i player importanti ci sono anche Sisal e Lottomatica, due società che gli italiani accoppiano soprattutto ai giochi ma che dispongono entrambi di un sistema di pagamenti che opera soprattutto attraverso la rete dei tabaccai. In particolare, Sisal ha 40 mila punti vendita che rispondono alle esigenze di oltre 12 milioni

di consumatori. Ma Sisal ha sviluppato anche una piattaforma digitale, SisalPay.it e un'applicazione per smartphone. Il business dei pagamenti è in grande movimento e per Sisal ha superato ormai, con il 54 per cento del totale, quello tradizionale dei giochi. In più è redditizio. Tutto il contrario di Lottomatica, più concentrata sui giochi e il cui segmento dei pagamenti non è mai veramente decollato. Inoltre, è anche fonte di problemi, come dimostrano diverse ispezioni della Banca d'Italia. Non è quindi escluso che Lottomatica prima o poi venda questo segmento.

Ma la verità è che, per sopravvivere nel mondo dei pagamenti digitali, bisogna avere grandi volumi. Una norma europea appena entrata in vigore ha drasticamente ridotto le commissioni su ogni transazione da uno 0,70-0,80 per cento a uno 0,30 flat che avvantaggia i commercianti ma non chi gestisce i flussi. «Nel mercato - spiega un operatore - è in atto un grosso processo di concentrazione e alla fine rimarranno solo pochi player mondiali, capaci di guadagnare sulle enormi quantità pur prendendo poco su ogni singola transazione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Nei grafici qui sopra: il forte aumento dei pagamenti diversi dal contante, del volume delle transazioni e delle transazioni con le carte di debito e di credito; e la crescita del volume d'affari di SisalPay



**Carlo Messina** (1), ad di Intesa Sanpaolo: ha venduto Setefi per 1 miliardo;

**Emilio Petrone** (2), ad del Gruppo Sisal: il suo giro d'affari nei pagamenti rappresenta il 54% del totale;

**Claudio Costamagna** (3), presidente di Cdp: la controllata Sia è una delle più grandi società del mondo;

**Flavio Valeri** (4), ad di Deutsche Bank: sta vendendo il settore delle carte di credito;

**Marco Sala**, (5) ad di Igt che controlla Lottomatica



## Il business dei servizi **SisalPay** vale 8 miliardi

■■■ L'importanza della divisione servizi, all'interno di **SisalPay**, è cresciuta negli anni e rappresenta circa la metà delle vendite lorde della società. A illustrare il quadro è stato ieri l'amministratore delegato di **Sisal Group**, **Emilio Petrone**, a margine del workshop «Digital REvolution», promosso a Roma da **SisalPay**, il brand per i servizi di pagamento del Gruppo **Sisal**. «La divisione servizi è una divisione molto importante, pesa più o meno metà delle vendite lorde della società e contribuisce per circa un terzo ai profitti dell'azienda. È una divisione fondamentale». Negli anni l'asset servizi è cresciuto incredibilmente: «Il volume è salito tantissimo, io sono arrivato in azienda nel 2008 e sostanzialmente questa divisione non esisteva. L'anno scorso abbiamo chiuso con un volume d'affari di oltre 8 miliardi di euro che quest'anno supereremo». **SisalPay** punta inoltre sul sistema ibrido di consumo, offrendo ai consumatori la possibilità di pagare con metodo tradizionale, nei negozi, ma anche online.



In breve

SERVIZI FINANZIARI

## SisalPay, pagamenti digitali in crescita a 1,3 miliardi

Andrea Marini

Numeri in crescita per SisalPay, il brand per i servizi di pagamento del Gruppo Sisal. A comunicarli, ieri, nella quinta edizione dell'annuale workshop, è stato Emilio Petrone, amministratore delegato di Sisal Group, gruppo da pochi giorni passato al fondo di private equity Cvc Capital: «Quest'anno il fatturato dai pagamenti digitali è atteso a 1,3 miliardi dagli 1,2 miliardi dello scorso anno». Il business dei pagamenti (secondo stime di Sisal è un mercato che in Italia vale 100 miliardi) è diventato lo scorso anno il comparto di attività più importante per il gruppo. Sisal, ha aggiunto Petrone, ha investito 200 milioni nell'innovazione dei punti vendita fisici sul territorio e punta ora a implementare l'accordo siglato con la Pubblica amministrazione. I certificati anagrafici al bar sono la prossima frontiera per la società. «Siamo un gruppo con una grande tradizione - ha proseguito Petrone - che ha chiuso il primo trimestre con un volume d'affari di 4 miliardi di euro, di cui oltre la metà relativi ai servizi di pagamento, attualmente il principale business per volume d'affari. Il gruppo ha registrato una crescita del 5% nel primo trimestre 2016, rispetto ai primi tre mesi del 2015».



SISAL

## Santacroce: scommessa vinta sui servizi di pagamento

«I servizi di pagamento hanno superato nel 2015 gli 8 miliardi di euro e sono in ulteriore crescita nel 2016. In questo momento si tratta del primo business del gruppo, avendo oltrepassato il 50 per cento del volume d'affari complessivo di Sisal». Maurizio Santacroce, direttore Payments&Service e membro board Sisal Group, spiega la rivoluzione di Sisal. «C'è la semplicità del servizio offerto al cliente che trova 40mila punti vendita sul territorio nazionale. Il tutto supportato dall'evoluzione digitale. Oggi l'azienda si è principalmente focalizzata in questa direzione, cioè verso i 12 milioni di consumatori che fanno 200 milioni di transazioni l'anno».

