

Il futuro del contante, la visione dei protagonisti: ASSOVALORI

intervista a Paolo Spollon, vice Presidente ASSOVALORI

I lavori del convegno sul futuro del contante che si è tenuto a Bologna il 14 settembre scorso hanno confermato da una parte che le banconote saranno utilizzate ancora a lungo, pur affiancate dai mezzi digitali di pagamento, dall'altra che dovrà venire migliorata la gestione per ridurre i costi di sistema a livello globale. Qual è la posizione di ASSOVALORI in materia?

“WAR ON CASH -> CASH IS ALIVE”: questo il messaggio che sintetizza in modo, a mio avviso, efficace come l'utilizzo del contante continui ad essere un mezzo di pagamento tra i più utilizzati.

Qualche numero a sostegno di questa affermazione (fonte BCE):

- Nel 2022 e nel primo semestre del 2023 il contante è risultato lo strumento di pagamento più utilizzato (per numero di operazioni).
- Nel 2022 il contante è stato utilizzato per il 59% dei punti vendita (POS).
- Il contante viene utilizzato più frequentemente per pagamenti di piccolo valore fino a 50€.
- La maggior parte dei prelievi di contanti proviene dagli sportelli bancomat (74%), seguiti dalle riserve di contanti dei consumatori (11%) e dagli sportelli bancari (6%).
- La quota di consumatori che detengono riserve di liquidità a casa (al di fuori del portafoglio o del conto bancario) è aumentata dal 34% nel 2019 al 37% nel 2022.
- Negli ultimi 30 anni, la domanda globale di liquidità è aumentata costantemente in tempi di incertezza legati alla crisi, indipendentemente dalla natura della crisi stessa.

I dati sopra descritti non fanno che confermare che, nonostante l'aumento del numero dei sistemi di pagamento digitali e del loro utilizzo, il contante continua a svolgere un ruolo centrale in ogni economia.

Un altro elemento che si inserisce ad influenzare il ciclo del contante è la cd “desertificazione bancaria” causata



dalla progressiva chiusura delle filiali bancarie passate da 27.354 del 2017 a 20.985 del 2022 e la riduzione conseguente degli ATM (automatic teller machine) sul territorio, diminuiti da 38.581 del 2017 a 34.856 del 2022, che ha come diretta conseguenza quella di ridurre i punti di accesso al contante, contribuendo a rendere più difficoltoso il suo utilizzo.

Ma il contante si ostina a “sopravvivere” e quindi tutti gli attori partecipanti al ciclo distributivo e gestionale, non devono trascurare che la difficoltà di accesso al contante, oltre a ledere la libertà di scelta dei cittadini, porta a perdere i vantaggi intrinseci del contante quale componente fondamentale ed ultimo miglio di un ecosistema monetario digitale, che protegge dalle sfide e dalle minacce della digitalizzazione perché funziona sempre. Genera resilienza contro le interruzioni tecniche, la criminalità informatica e i disastri naturali o artificiali. Non ha bisogno di elettricità o di una connessione Internet per funzionare.

Il denaro contante protegge il diritto alla privacy degli individui e dalla sorveglianza di qualsiasi genere essa sia.

Copre i più vulnerabili contro il divario digitale. Il denaro contante è universale e ugualmente disponibile per tutti, indipendentemente dall'età, dal sesso, dal reddito, dalla nazionalità o dall'etnia. Non discrimina ed è un elemento cruciale della coesione sociale per un'equa inclusione finanziaria.

Assovalori ritiene che non esista un sostituto perfetto del contante e che un panorama monetario efficiente lo debba includere necessariamente. Di conseguenza, è essenziale garantire che rimanga praticabile e sostenibile in futuro. A tal fine si ritengono indispensabili dei progressi in tre settori chiave:

- Quello normativo, che garantisca a tutti l'accesso al contante e la sua accettazione e che preveda un'azione legale per garantire l'accettazione obbligatoria.
- Quello sociale, con una estesa campagna di educazione pubblica affinché tutti i cittadini e le autorità di regolamentazione, comprendano appieno il ruolo sociale ed economico del contante.
- Quello strutturale, riprogettando l'infrastruttura critica per la distribuzione e la raccolta del contante, rinnovando i canali distributivi attuali e sviluppando e potenziando canali alternativi. Il tutto in stretta e costante collaborazione tra tutte le parti protagoniste del ciclo del contante.

Le società di trasporto e gestione del contante (cash in transit e cash management) stanno ponendo in essere una lenta ma costante attività di concentrazione degli stakeholders, resasi necessaria dall'innalzamento esponenziale degli investimenti necessari a sostenere le implementazioni organizzative e strumentali; le prime per rispettare i sempre più elevati livelli di compliance richiesti dagli organi di controllo; i secondi per la continua ricerca di efficientamento delle fasi produttive e delle attività logistiche, sottoposte a costanti aumenti di tutti gli elementi produttivi e delle fonti energetiche.

Tutto ciò guardando ad un futuro che, a causa della diminuzione della massa critica delle banconote in circolazione causata da un lenta ma inevitabile diminuzione dell'uso del contante nelle transazioni, in assenza di adeguate e tempestive contro misure porterà inevitabilmente ad un aumento del costo di gestione del denaro contante per l'intero sistema economico.

In relazione al punto precedente, è in corso un processo accelerato di integrazione dei servizi CIT con le tecnologie di cash management, come dimostrano alcune recenti acquisizioni di vendor di tecnologie da

parte di operatori CIT di dimensione internazionale. Come si pongono gli operatori italiani del CIT di fronte a questo nuovo scenario che potrebbe cambiare la struttura del mercato nei prossimi anni?

Riprendendo quanto scritto in precedenza, la cd. "desertificazione bancaria" sta liberando spazi nei quali le società di cash in transit e cash management (CIT) potrebbero sviluppare iniziative atte a recuperare accessi al contante, venuti meno per la chiusura di filiali bancarie e ATM (automatic teller machine).

Come giustamente lei dice, le multinazionali hanno provveduto da alcuni anni ad affrontare il tema del cambiamento della scelta dei mezzi di pagamento espressa dai cittadini di tutto il mondo. Prevedendo che le transazioni per contanti sarebbero diminuite nel tempo a favore di altri strumenti digitali, grazie agli ingenti capitali a disposizione, trattandosi di società a capitale diffuso, hanno investito in acquisizioni di società il cui core business è la gestione del digitale e delle applicazioni software.

Va fatto notare che il percorso si è rivelato impegnativo ed irto di difficoltà di carattere sia industriale e operativo che di carattere commerciale e, non da ultimo, normativo con il risultato di produrre notevoli ritardi nell'attuazione concreta e proficua di queste attività.

Oggi la situazione si è definita in modo più chiaro guidando le scelte in modo più orientato; quindi si iniziano ad affacciare sul mercato soluzioni digitali gestite da multinazionali del cash in transit, in precedenza di solo appannaggio di società specializzate nella monetica e nel digitale più in generale.

In Italia al momento non mi risultano essere state poste in essere operazioni ed attività simili, ma questo non toglie che se il settore vorrà ampliare il suo carnet di servizi da offrire alla clientela, qualche passo in quella direzione molto probabilmente sarà mosso nel prossimo futuro, sia verso la modernizzazione e la digitalizzazione dei canali di distribuzione del contante esistenti, sia verso la identificazione di nuovi ed alternativi modelli distributivi.

Quali aspetti ritenete utile sviluppare insieme agli operatori della GDO e del retail, che costituiscono i principali punti di raccolta di contante, per ottimizzare la gestione e migliorare la sicurezza?

Il sistema di gestione della distribuzione e raccolta del contante da e per la Grande Distribuzione Organizzata (GDO) e il retail a mio avviso sta ancora scontando, anche se in misura minore rispetto al passato, una certa

obsolescenza, sia per quanto attiene le modalità operative che l'efficienza e qualità dei mezzoforti di ricovero e dei contenitori del contante in genere.

Negli ultimi anni, per ovviare a quanto descritto, la collaborazione tra GDO retail e fornitori di servizi di sicurezza (CIT) ha portato ad adottare nuovi sistemi di ricovero del denaro contante, che consentono di offrire alla clientela il pre-credito degli incassi depositati nelle cd. "casaforti intelligenti" o "safe box" di diverse dimensioni e posizionamento nei locali del cliente. Il vantaggio di questo sistema sta nel fatto che dal momento in cui il denaro è riposto nel mezzoforte, attraverso un accettatore di banconote (certificato BCE), è, come scrivevo pocanzi, accreditato nel conto corrente del depositante. Inoltre l'importo ricade sotto la copertura assicurativa della società CIT, liberando il depositante da responsabilità

di ogni genere in caso di sottrazione a qualsiasi titolo (misteriosa sparizione, furto, rapina). Il servizio poi si completa con il ritiro da parte della società CIT degli importi depositati e con la verifica di congruità tra dichiarato e depositato da parte della sala di contazione.

Questo esempio di fattiva collaborazione e condivisione di progetti, anni fa non pronosticabili né attuabili, dimostra come il costante dialogo e le azioni in sinergia tra le parti riescano a raggiungere importanti obiettivi di efficienza talvolta inaspettati.

Certo ci sono ancora molti aspetti del rapporto tra GDO, retail e CIT sicuramente migliorabili, ma credo che sino a che, come lei descriveva nella sua domanda, gli operatori della GDO e del retail costituiranno i principali punti di raccolta di contante, il rapporto tra loro e le società CIT sarà necessariamente sempre più intenso e costruttivo.

