

## Mobile payment e dintorni

Roberto Garavaglia

L'autore descrive con dovizia di particolari lo stato dell'arte delle tecnologie che permettono di realizzare sistemi di *Mobile payment*, così come lo scenario normativo di riferimento ancora mutevole e in divenire sia sul piano nazionale sia su quello comunitario. Una prospettiva di sviluppo efficiente potrebbe essere quella di una piattaforma aperta nella quale il servizio di *Mobile payment* sia sussidiato da altri servizi a valore aggiunto.

### Introduzione

Trattare il tema del *Mobile payment* in un solo articolo è una vera sfida, data la complessità e l'articolazione della materia, peraltro in continua evoluzione. L'intento è offrire al lettore un'ampia panoramica sulla materia, permettendogli di afferrare gli aspetti salienti che caratterizzano il fenomeno *Mobile payment* in Italia, presentando un'analisi delle soluzioni tecnologiche (per le quali verrà proposta una personale disamina), valutando le implicazioni sul piano normativo (vincoli/opportunità) e, infine, proponendo una riflessione sugli aspetti relativi al business (quale profittabilità per un servizio di pagamento in mobilità?).

È opinione diffusa che il 2012 sarà l'anno d'inizio della "pervasività" dei pagamenti mobili, grazie alla diffusa disponibilità sul mercato di molti terminali che incorporano la tecnologia chiamata "Nfc" (descritta nell'articolo).

È opinione di chi scrive che questa promessa non potrà essere pienamente soddisfatta in tempi brevi, sia per la complessità e articolazione della regolamentazione, che disegna e limita ruoli di operatività, sia per l'approccio dei maggiori operatori, che in questa fase iniziale sono tesi a promuovere (comprensibilmente, stante l'immaturità del mercato) le proprie soluzioni unicamente di pagamento, in attesa di uno sviluppo "open" delle piattaforme.

A tal riguardo, la parte conclusiva dell'articolo, proporrà una riflessione importante sulla profittabilità di un servizio di *Mobile payment*, che chiamerà in causa il ruolo e le opportunità dei servizi a valore aggiunto, erogabili disponendo di una piattaforma aperta, tale da rendere l'"ecosistema mobile" permeabile a un'offerta additiva anche *non payment*.

## Il mercato italiano

A titolo introduttivo, si vuole porre all'attenzione i numeri in gioco, considerando il tessuto (tecnologico, sociale ed economico) entro cui può svilupparsi il mercato del *Mobile payment* in Italia:

- *Mobile market sneak peek*<sup>1</sup>
  - penetrazione *smartphone* pari al 42%;
  - diffusione *broadband mobile* pari al 42,5%;
  - quasi 15 mln di *Mobile surfer* al mese (pari alla metà del totale utenti Internet).
- *Payment market sneak peek*<sup>2</sup>
  - 90% delle transazioni regolate in contante;
  - ancora oggi il 15% delle famiglie italiane percepisce le proprie entrate esclusivamente in contante;
  - nel 2010 sono state registrate 66 operazioni di pagamento per abitante con strumenti alternativi al contante;
  - il valore medio di ogni singola transazione con carta di credito si è attestato intorno ai 97 euro, contro i 98 del 2009;
  - l'importo medio delle transazioni con carte di debito è di circa 69 euro.

Da un primo sguardo, appare evidente come il terreno sia molto fertile (numeri della *mobile economy*), ma altrettanto poco "concimato" (numeri dei pagamenti). Questa particolare contrapposizione (le cui origini affondano, in parte, in consuetudini radicate nel tempo) rende l'Italia un Paese estremamente interessante sotto il profilo delle opportunità, per uno sviluppo concreto del *Mobile payment*, sia come strumento agevolante la c.d. "War on Cash", sia come abilitatore di nuovi servizi per i consumatori.

Ma procediamo con ordine e, volendo adottare uno stile "*bottom up*", andiamo innanzitutto a definire una tassonomia, che ci permetta di comprendere i contenuti dell'articolo, chiarendo e classificando opportunamente alcune definizioni tipiche del tema in parola.

## Definizione di *Mobile payment*

È il processo che coinvolge due parti che si scambiano un dato valore finanziario, relativo a un bene o a un servizio (acquistato/venduto), per il tramite di un terminale mobile, impiegato per iniziare e/o eseguire l'operazione di pagamento.

<sup>1</sup> Fonti: comScore (ottobre 2011), Oecd (giugno 2011), Nielsen Mobile Media (marzo 2011).

<sup>2</sup> Fonti: Ecb (ottobre 2011), Banca d'Italia (ottobre 2011).

## Declinazioni del Mobile payment

In funzione della tecnologia e delle diverse esperienze d'uso, è possibile declinare la definizione di *Mobile payment* in:

- *Mobile remote payment*. La transazione, sempre online, avviene a distanza (impiegando la rete mobile) tra soggetti in relazione B2C (*Business-To-Consumer*), quale per esempio la più semplice relazione esercente-acquirente, o P2P (*Person-To-Person*), ossia una relazione tra soggetti che trasferiscono fondi, non necessariamente in una relazione formale esercente-acquirente (si pensi, per esempio, allo scenario relazionale genitore-figlio, o a quello delle rimesse). Fra le tecnologie a supporto per il *Mobile remote payment*, è possibile annoverare: Sms, Wap, App, Html5.
- *Mobile proximity payment*. La transazione avviene in un contesto *face-to-face*, tra soggetti in relazione B2C o P2P, tramite l'utilizzo di dispositivi che impiegano tecnologia di prossimità. La transazione può avvenire offline oppure online; nel caso online, la rete utilizzata per il circuito di accettazione (*Acquiring*) può non essere una rete mobile (per esempio interazione Telefonino - Pos connesso a rete telefonica fissa). La rete mobile può, anche, essere utilizzata come canale di servizio per il circuito di *Issuing* (per esempio per il c.d. *Ota provisioning*). Fra le tecnologie a supporto per il *Mobile proximity payment*, è possibile annoverare: Nfc, QR Code.
- *Mobile proximity remote payment*. La transazione può avvenire sia in un contesto *face-to-face* sia a distanza, tra soggetti in relazione B2C o P2P, tramite l'utilizzo di dispositivi che impiegano tecnologia di prossimità (per esempio fra due telefonini che supportano l'Nfc). La transazione può avvenire offline oppure online e, nel secondo caso, per entrambe le reti utilizzate dal circuito di accettazione (*Acquiring*) e di emissione (*Issuing*) può essere sfruttata la rete dell'operatore mobile. Fra le tecnologie a supporto per il *Mobile proximity payment*, è possibile annoverare: Nfc<sup>3</sup>, e QR Code.

## Tecnologie per il Mobile payment

Tra le principali tecnologie che permettono di realizzare un sistema di *Mobile payment*, vale ricordare le seguenti:

- *Nfc (Near field communication)*. Un sistema di comunicazione in radio frequenza a corto raggio, che permette l'accoppiamento elettromagnetico tra

<sup>3</sup> Il sistema di comunicazione Near field communication opera a pochi centimetri di distanza tra due dispo-

sitivi; originariamente è stato concepito per semplificare l'accoppiamento bluetooth.

- due diverse componenti: un lettore *contactless*<sup>4</sup> e una carta *contactless*. In un cellulare che implementa l’Nfc, si possono avere tre modalità operative:
- *emulazione di carta*. Il telefonino emula una carta di pagamento;
  - *emulazione di terminale lettore*. Il telefonino simula un lettore, in grado di leggere una carta *contactless* o un altro cellulare che emula una carta;
  - *funzionamento combinato*. Il telefonino può operare in entrambe le modalità di cui ai punti precedenti, abilitando una interoperatività di tipo *peer-to-peer*.
- *QR Code*. Codici bidimensionali (un’evoluzione dei codici a barre, per intendersi), che permettono di veicolare informazioni relative a un pagamento o funzionali all’avvio di una transazione di pagamento. Il cellulare può “fotografare” il QR Code (impiegando la microcamera di cui è dotato) sia esso stampato su supporto cartaceo, sia esso presentato a video (su Pc, su schermo televisivo o generato da un altro cellulare).
  - *Sms*. Trattasi del sistema più largamente adottato, che presuppone la trasmissione di opportuni codici e messaggi sintattici, atti ad avviare una transazione di pagamento.

## *Circuiti, intermediari di pagamento e Borsellino elettronico*

### *Definizione di circuito di accettazione (Acquiring)*

Con *Acquiring*, si identifica genericamente un processo di acquisizione delle transazioni di pagamento, che avviene per il tramite di una rete di accettazione. Nel mondo del *Mobile payment*, tale rete è tecnicamente realizzata da dispositivi Pos tradizionali o telefonini, che ne implementano la stessa logica applicativa. I soggetti (economici) che prendono parte alla suddetta rete e al processo di *Acquiring* sono costituiti da: esercenti convenzionati con l’*acquirer*; intermediari di pagamento abilitati, che svolgono la funzione di *acquirer* (il soggetto che convenziona e che paga l’esercente, accreditandogli i fondi trasferiti).

### *Definizione di circuito di emissione (Issuing)*

Con *Issuing*, s’intende genericamente un processo di emissione dello strumento di pagamento, con cui è possibile disporre ordini di pagamento. Nel mondo del *Mobile payment*, lo strumento che abilita una transazione è una specifica “Applicazione di pagamento” (o “*Payment application*”), cui può sottendere uno o

<sup>4</sup> Carte elettroniche a prossimità che funzionano a sfioramento e per le quali non è richiesta la lettura a contatto, come per le carte con microchip o banda

magnetica. Si basano sulla tecnologia Rfid (Radio frequency identification); un sistema simile è ampiamente diffuso per il controllo accessi.

più strumenti di pagamento tradizionali, come le carte di credito (si veda più avanti anche la definizione di *Digital wallet*).

I soggetti (economici) che prendono parte al processo di *Issuing* sono costituiti da: utilizzatori dello strumento di *Mobile payment*; titolari di strumenti di pagamento sottostanti; intermediari di pagamento abilitati, che svolgono la funzione di *issuer* (il soggetto che “emette” lo strumento di *m-Payment* e che addebita lo strumento di pagamento dell'utilizzatore, per trasferire i fondi al creditore).

### *Definizione di intermediario di pagamento*

Con intermediario di pagamento, la Psd<sup>5</sup> (Direttiva comunitaria sui servizi di pagamento 2007/64/Ce, recepita in Italia con il D.Lgs. 11/2010) intende un soggetto che è attivamente coinvolto nel processo di intermediazione del pagamento, ossia che gestisce un conto di pagamento, a valere sul quale avviene il trasferimento di fondi tra debitore e creditore.

L'intermediario di pagamento è un soggetto vigilato da Banca d'Italia e può essere: una banca, un Istituto di pagamento (Ip), un Istituto di moneta elettronica (Imel), le Poste.

Gli Ip (soggetti per cui è necessaria ma specifica autorizzazione da Banca d'Italia, comunque diversa da quella prevista nel regime delle banche e degli Imel) possono essere attori non bancari (per esempio un operatore della Gdo), ovvero esercitare altre attività imprenditoriali, purché non in conflitto con l'attività di intermediario.

Anche gli Imel, ma solo a recepimento della nuova Direttiva sulla Moneta elettronica<sup>6</sup> (si veda più avanti), possono essere dei soggetti “ibridi” (come gli Ip), che esercitano altre attività imprenditoriali, purché non in conflitto con l'attività di emittitore di Moneta elettronica (per esempio un operatore telefonico) e/o che prestano servizi di pagamento come gli Ip.

Nel mondo del *Mobile payment*, le normative suddette prescrivono che (al netto di alcune deroghe di cui si tratterà nel seguito dell'articolo) l'operazione

<sup>5</sup> La Psd - Payment services directive (2007/64/Ce) - è una direttiva comunitaria proposta nel dicembre del 2005, ratificata e pubblicata in data 5 dicembre 2007 (Official Journal L319). La direttiva ambisce a garantire l'apertura del mercato dei servizi di pagamento in modo razionale e controllato, assicurando nel contempo un incremento dei livelli di protezione per il consumatore. La Psd mira ad assicurare che i pagamenti elettronici transfrontalieri (in ambito Eu) possano diventare sicuri, efficienti e di facile adozione come quelli di ciascun circuito domestico. A tal fine, vengono definite le linee guida per la definizione di un ecosistema europeo all'interno del quale possano realizzarsi: 1) aumento della competitività tra intermediari che prestano servizi di

pagamento; 2) diminuzione del costo per consumatore e aumento della scelta; 3) autorizzazione di nuovi soggetti non-bancari per l'esercizio di un servizio di pagamento: gli Istituti di pagamento (o Payment institutions).

<sup>6</sup> La nuova Direttiva sulla Moneta elettronica (2009/110/Ce), altresì chiamata “Nuova Emd” o “Imel2”, è una direttiva comunitaria del 10 ottobre 2009 (Official Journal L 267/7), riguardante l'avvio, l'esercizio e la vigilanza prudenziale dell'attività degli Istituti di moneta elettronica. La direttiva, firmata a Strasburgo il 16 settembre 2009 dai presidenti del Parlamento europeo e del Consiglio, abroga la precedente 2000/46/Ec e introduce nuove regole (nel contempo abilitando nuove opportunità) per gli Imel (Istituti di moneta elettronica).

di pagamento disposta da uno strumento specifico sia intermediata da uno dei soggetti di cui si è detto prima.

### *Definizione di Mobile wallet (o Borsellino elettronico impiegato in mobilità)*

Con il termine *Mobile wallet* ci si riferisce - purtroppo non sempre in modo appropriato - a differenti strumenti, che permettono di eseguire una transazione di pagamento in mobilità. La poca chiarezza contribuisce notevolmente a confondere ruoli, attori e strumenti, nei possibili ambiti applicativi del *Mobile payment*.

Nell'economia di questo articolo, è opportuno precisare almeno due macro-categorie, cui correttamente ascrivere il *Mobile wallet*:

- *Mobile wallet che contiene uno (o più) strumenti di pagamento.* Il *wallet* contiene uno specifico strumento di pagamento (per esempio una carta di credito), emesso da una terza parte, che potrebbe anche non coincidere con l'emittitore del *wallet* stesso. Il pagamento viene effettuato con lo strumento associato al *wallet* e non con il *wallet*. Il *wallet* non rappresenta in sé alcun valore monetario intrinseco e per il *wallet* non transitano fondi di alcun tipo. È importante osservare che, in tale tipo di *wallet*, possono altresì essere ospitate applicazioni non di pagamento (per esempio *loyalty*, *couponing* ecc.).
- *Mobile wallet che contiene un valore monetario.* Il *wallet* è "caricato" con moneta spendibile nell'ambito di un generico circuito di soggetti convenzionati (ossia la rete di accettazione). In questo caso il *wallet* è il c.d. *Stored value account* (Sva), ossia un Conto di moneta elettronica, nell'accezione più tecnologicamente neutrale. I fondi sul conto possono essere accreditati sia tramite un'operazione di ricarica sia tramite un'operazione d'incasso. In qualsiasi scenario d'uso, il pagamento avviene unicamente con la Moneta elettronica caricata e sempre con il *wallet*, su cui transitano i fondi fra debitore e creditore.

### *La mappa delle possibili soluzioni di Mobile payment*

Alla luce di quanto è stato più sopra chiarito (unicamente ai fini di una maggiore comprensibilità del fenomeno di cui trattiamo), proseguiamo ora con una possibile mappatura delle soluzioni di *Mobile payment*, a oggi possibili e, in alcune circostanze, già attivate.

La classificazione proposta si basa sulla diversa natura degli strumenti di pagamento abbinati o sottesi al sistema di *Mobile payment* in oggetto.

La premessa è d'obbligo, laddove si vuole evincere non già il nome di una o più soluzioni, commercialmente già distribuite in Italia e nel mondo, bensì l'impianto strutturale e normativo, che regge la soluzione in esame.

### *Soluzioni di Mobile wallet*

Il telefono cellulare (o la Sim) contiene, a sua volta, uno o più strumenti di pagamento tradizionali, quali per esempio la carta di credito o prepagata, oppure indirizza una modalità di pagamento precedentemente scelta dall'utilizzatore e associata al *Mobile wallet* (per esempio un bonifico).

La transazione avviene sul sistema di pagamento sottostante e il cellulare, "contenitore" dello strumento di pagamento, permette di disporre l'ordine di pagamento.

### *Soluzioni di Sva (Stored value account)*

Il telefono cellulare (o la Sim) contiene un valore monetario precaricato, ossia memorizza moneta elettronica e gestisce un Conto di moneta elettronica, a valere sul quale si determina la transazione di pagamento.

Gli strumenti di pagamento eventualmente associati allo Sva sono impiegati unicamente per finanziare il Conto di moneta elettronica (ossia per emettere moneta elettronica) e il trasferimento di fondi tra pagatore e beneficiario avviene sempre e solo in moneta elettronica.

### *Pin pad mobile*

Il telefono, ma anche qualsiasi altro dispositivo mobile, come una console o un lettore multimediale portabili, connesso a una rete (anche Wi Fi), è collegato a un dispositivo fisico costituito da una Pin pad (una specie di terminale Pos che legge solo la carta di pagamento e acquisisce il Pin).

Il canale mobile del dispositivo cui è connessa la Pin pad viene mutuato per permettere la transazione di pagamento online. In alcuni casi, anche lo schermo del dispositivo mobile può essere condiviso per permettere la visualizzazione dello scontrino di pagamento.

Questa soluzione, a differenza di quella successiva, si caratterizza per mantenere separata la logica applicativa (e la sicurezza) di un terminale Pos dal cellulare, unicamente asservito, per il solo fine trasmissivo, alla Pin pad stessa.

## App Pos<sup>7</sup>

Il telefono cellulare implementa la logica applicativa di un Pos speciale e può avere un dispositivo ausiliare (*Card dongle*), con cui legge la carta di pagamento (banda magnetica e/o micro-chip).

In alcuni scenari d'uso (fra i quali figurano l'Nfc in modalità combinata), il cellulare può anche non necessitare del *Card dongle* e la transazione avviene, di norma, in "prossimità mobile" (passaggio dei dati relativi allo strumento di pagamento in prossimità, transazione di pagamento online, mutuando il canale mobile dell'operatore).

Una App Pos necessita di comunicare in modo sicuro con un *gateway*, raggiungibile via rete mobile, dal quale si origina la vera transazione di pagamento verso (o su) i circuiti/sistemi tradizionali.

## Sistemi basati sul credito telefonico

Con questa classificazione, s'intendono quei sistemi per cui l'intermediario di pagamento può essere un operatore telefonico, che rende possibile la negoziazione di un bene, abilitando il pagamento con il credito telefonico (sia esso prepagato o postpagato), senza la necessità di essere (o diventare) Istituto di pagamento o Imel, né di accordarsi con altri intermediari abilitati.

Sui servizi di *Mobile payment* offerti da operatori, l'operatività descritta è individuata all'interno di un perimetro di deroga previsto dall'attuazione della Psd (si vedano anche più avanti gli aspetti normativi trattati in questo articolo), segnato dalla compresenza dei seguenti tre presupposti:

- l'acquisto deve riguardare "beni o servizi digitali";
- l'operatore non deve agire esclusivamente come intermediario, ma deve apportare un valore aggiunto;
- l'utilizzo o la consegna devono avvenire attraverso il dispositivo di telecomunicazione.

## Sistemi Closed loop (circuiti privati)

In questa categoria rientrano quei sistemi di pagamento che sfruttano le deroghe previste dalla Psd e dalla nuova direttiva sulla Moneta elettronica, per le cc.dd. "reti a spendibilità limitata".

In tali ambiti, prescindendo dalla tecnologia adottata, l'*issuer* e l'*acquirer* di uno strumento di *Mobile payment* possono non essere intermediari di pagamento, ossia possono agire al di fuori del regime di regolamentazione previsto.

<sup>7</sup> "App Pos" R. Garavaglia - settembre 2010.

Di solito, tali sistemi trovano il proprio campo d'azione in contesti dove la rete di accettazione (ovvero di spendibilità) è limitata (sia geograficamente sia in forza di accordi commerciali) o dove la tipologia di prodotto/servizio per cui viene intermediato il pagamento è circoscritta *ex ante*.

È importante (oltre che opportuno) precisare che l'operatività di tali sistemi è predeterminata all'origine; ciò è vero non solo per le tipologie di prodotti/servizi venduti, ma anche per la rete di esercenti convenzionati; in altre parole, la normativa non permette che uno strumento di pagamento all'origine *Closed loop* possa aprirsi a un numero di esercizi convenzionabili non noto a priori. Qualora ciò volesse avvenire, e non fosse applicabile la deroga riferita al concetto di limitatezza dei prodotti vendibili, vi è obbligo per il gestore del sistema di essere un intermediario bancario, o di venire autorizzato a operare nel regime degli Istituti di pagamento/Imel (oppure di fare un accordo di partnership con uno degli stessi soggetti menzionati).

## *La normativa sul Mobile payment*

La mappatura delle soluzioni di *Mobile payment* proposta, è stata ordinata secondo un principio di rilevanza, ponderato sull'impatto che la normativa produce, dalla soluzione meno impattante a quella dove il peso della regolamentazione è maggiore.

Con ciò si è voluto sottolineare quanto e come le possibili soluzioni siano condizionate dal c.d. "costo della regolamentazione", un parametro che deve essere inteso nel proprio valore assoluto, laddove condizionante e/o abilitante un modello di business, funzione del vincolo o dell'opportunità ravvisati e/o colti.

Lo scenario normativo cui si è brevemente e in più parti riferito si caratterizza per essere tuttora mutevole e oggetto di grande attenzione per il legislatore comunitario e per quello nazionale.

In estrema sintesi, nel momento in cui scriviamo, lo "stato dell'arte" può essere riassunto così.

- *Psd. Direttiva sui servizi di pagamento.*
  - *Normativa primaria.* Direttiva comunitaria n. 2007/64, recepita in Italia il 27 gennaio 2010 con il D.Lgs. n. 11, in vigore dal 1° marzo 2010.
  - *Normativa secondaria.* Istruzioni di vigilanza per gli Istituti di Pagamento emanata da Banca d'Italia il 15 febbraio 2010, in vigore dal 1° marzo 2010.
- *Correttivo Psd.* D.Lgs. n. 230 del 29 dicembre 2011 (pubblicato in G.U. n. 31 del 7/2/2012 in vigore dal 22 febbraio 2012). Il provvedimento armonizza il regime contabile cui sono sottoposti gli intermediari assoggettati alla particolare vigilanza di tipo prudenziale della Banca d'Italia, uniforman-

do, tra l'altro, i criteri di redazione dei bilanci individuali e consolidati. Rilevano, in particolare, alcuni importanti modifiche per gli Istituti di pagamento, in particolare per quanto attiene la tenuta dei fondi nei Conti di pagamento (*funds safeguarding rules*).

- *Provvedimento della Banca d'Italia del 5 luglio 2011 - Attuazione del Titolo II del D.Lgs. 11/2010 (Diritti e obblighi delle parti)*. Importante provvedimento, in vigore dal 1° ottobre 2011, che ha contribuito a determinare una maggiore chiarezza, in particolare per quanto riguarda il perimetro di alcune delle deroghe citate in precedenza: strumenti a spendibilità limitata, intermediazione del pagamento con il credito telefonico.
- *Nuova Emd (o "Imel2") - Nuova Direttiva sulla Moneta elettronica*.
  - *Normativa primaria*. Direttiva comunitaria n. 2009/110, tuttora in attesa di trasposizione e recepimento. Il 30 novembre 2011 il Senato ha definitivamente approvato la Legge Comunitaria 2010. Con l'art. 6 di tale legge, il Parlamento ha delegato il Governo a emanare la disciplina attuativa di varie direttive comunitarie, fra cui quella in oggetto. In riferimento alla materia dei c.d. "Nuovi Imel", al Governo è stato assegnato un termine di tre mesi per adottare uno o più decreti legislativi, mediante i quali attuare le disposizioni comunitarie. Nei mesi di aprile/maggio 2011, il Mef aveva già provveduto a portare in consultazione pubblica uno schema d'impianto legislativo, con cui si sarebbe potuto trasporre la nuova Emd.
  - *Normativa secondaria*. Nei mesi di aprile/maggio 2011, la Banca d'Italia ha provveduto a portare in consultazione pubblica uno schema relativo alle nuove disposizioni di vigilanza per gli Istituti di moneta elettronica e gli Istituti di pagamento. Rilevano, all'uopo, alcuni importanti modifiche per gli Istituti di moneta elettronica, in particolare per quanto attiene la tenuta dei fondi nei conti di pagamento impiegati per la prestazione di servizi di pagamento (come per gli Ip) e la tenuta (separata) dei fondi che costituiscono Moneta elettronica.

## *Mobile payment: what about business?*

Tra la previsione di un'aspettativa convincente e l'interpretazione di una realtà in mutamento, la ricerca di un equilibrio dinamico fra diversi *players* della filiera e la ridefinizione di un sistema di offerta adeguato alle potenzialità *in fieri* sono necessari.

Se, da un lato, appare auspicabile la creazione di un ecosistema, nel quale cooperino attori non bancari e intermediari di pagamento abilitati, non può essere negata la necessità di rendere più efficienti i processi di gestione dei pagamenti, ridisegnando i servizi in risposta ai nuovi paradigmi di ubiquità e contemporaneità richiesti con l'adozione del canale mobile.

E la tecnologia quanto conta? Probabilmente nulla, se non intesa come “abilitante” nuovi modelli di servizio, assumendo con ciò che la multicanalità deve presumere l’esistenza (o il perfezionamento) di una tecnologia re-trostante, che sia ragionevolmente flessibile e rapidamente integrabile in un contesto multiservizio. Sì, poiché di un insieme poliedrico di servizi si deve trattare: una pluralità di funzioni a corollario, dove il pagamento non è che un’istanza (probabilmente neppure quella più attecchente, quando isolata e fine a se stessa... ).

### *L’anno dell’Nfc?*

Alla luce delle considerazioni esposte, terminiamo l’articolo con alcune riflessioni sull’ambito della profittabilità di un servizio di pagamento elettronico in mobilità e sulle “condizioni a contorno”, che possono (ancora) determinare il successo di un’iniziativa di *m-Payment*, in particolare nella declinazione *Mobile proximity* (il terreno d’azione dell’Nfc!)

Occorre innanzitutto interrogarsi su quanto sia pervasiva la rete di accettazione e se il livello raggiunto ora sia sufficiente. Ci si riferisce, ovviamente, al numero di terminali Pos installati, che accettano realmente pagamenti Nfc.

È opportuno chiedersi se, davvero, ci si potrà attendere uno sviluppo espressivo in tempi brevi, o se potrebbe avere un senso più compiuto la proliferazione delle soluzioni “App Pos” o “*Mobile Pin Pad*” descritte più sopra.

Il discorso sulle reti di accettazione è lo stesso che, in Italia, si faceva 25 anni fa in riferimento alle carte di pagamento e alla reale possibilità di sviluppo di un mercato “geneticamente” *two sided* (in un c.d. *two sided market* qual è quello dei pagamenti, l’efficienza dipende sempre dall’incontro delle preferenze di due diverse categorie di utenti: *merchant* e *cardholder*). Nel caso del *Mobile proximity payment*, si pone un ulteriore problema relativo ai costi aggiuntivi, sia per il consumatore finale sia per il *merchant* e gli effetti delle esternalità di rete, sia quelli positivi sia quelli negativi, assumono una maggiore rilevanza rispetto al mondo delle carte di pagamento tradizionali.

Ciò premesso, sul fronte della redditività di un progetto di *Nfc payment* è obbligatorio domandarsi se il modello di suddivisione dei costi e dei ricavi, così come sino a oggi è stato proposto, sia ancora prospettabile.

### *La rilevanza delle applicazioni a valore aggiunto*

Quando è stato descritto il *Mobile wallet* nell’accezione di “contenitore”, si è lasciato - volutamente - intendere la possibilità di ospitare non solo e unicamente una generica *Mobile payment application*, ma una (o più) *Mobile value-added application*.

L'importanza di servizi a valore aggiunto, quali per esempio il *mobile couponing* o la promozione georeferenziata<sup>8</sup> e profilata<sup>9</sup>, assume proporzioni significativamente rilevanti.

Si tratta, come detto, di servizi *non-payment*, caratterizzati da marginalità molto alte che, in alcuni casi, potrebbero parzialmente sussidiare l'intero sistema di pagamento associato.

In uno scenario del genere, si osservi come tali iniziative, ove sviluppate congiuntamente al servizio di pagamento, siano particolarmente rilevanti per influenzare positivamente gli effetti delle esternalità di rete.

Ma mutuare la piattaforma Nfc per offrire *user experience* non direttamente associate al pagamento significa pensare a un'apertura della piattaforma da *two-sided* a *multi-sided* e approdare al c.d. "*Open Nfc*".

Sebbene, all'estero, le azioni condotte da operatori del calibro di Google (per citare un esempio significativo) vadano esattamente in questa direzione, in Italia i primi casi applicativi parrebbero non dimostrare altrettanta attenzione. Una possibile giustificazione di tale approccio, può risiedere nel fatto che il mercato nazionale del *Mobile payment*, si trova, per alcuni aspetti, ancora in una fase iniziale e la spinta di operatori tradizionali del pagamento e delle telecomunicazioni parrebbe volersi concentrare proprio sulla creazione di quella piattaforma, veicolando dapprima il solo servizio di pagamento, ma avendo (in alcuni casi) l'accortezza di prevedere (almeno tecnicamente parlando) l'apertura di cui sopra si è detto.

Individuare una "terza parte" che trovi nell'ecosistema mobile un proprio vantaggio nell'offerta additiva di servizi, una "terza parte" che possa sviluppare il valore aggiunto dell'*Open Nfc*, una "terza parte" che possa sussidiare il costo di esercizio della piattaforma: questa sarà, con buona probabilità, la strada che conduce a rendere *mass market* il fenomeno del *Mobile payment*.

<sup>8</sup> Laddove permessa.

<sup>9</sup> Dove il consumatore ha esercitato l'opt in.