

Mobile Payment, quello che abbiamo imparato da Apple e Google

L'opinione

L'impegno dei due giganti sul fronte dei pagamenti NFC da smartphone offre diversi spunti di riflessione. Appare chiaro oggi che i modelli device e Cloud based sono più sostenibili rispetto a quello SIM Based e che banche e istituzioni finanziarie non sono più gli unici attori. E si conferma l'importanza di una User Experience semplice ed immediata. Intanto, l'innovazione avanza verso la dematerializzazione completa dei pagamenti, inclusi i POS. Un'analisi di Marco

Loro di Pay Reply

Marco Loro, Associate Partner di Pay Reply



Marco Loro, Partner di Pay Reply In questi ultimi mesi il

mercato dei Mobile Payments ha mostrato una certa dinamicità stimolando non solo l'interesse degli addetti ai lavori ma anche quello dei normali consumatori che iniziano ad essere più consapevoli sulle diverse soluzioni in circolazione. Tra le cause principali vi sono certamente le azioni intraprese dai Digital Giants Apple e Google che oltre ad aver dato una scossa al mercato offrono diversi spunti di riflessione.

L'*Host Card Emulation*, modello tecnologico promosso da Google e dai circuiti internazionali Visa e Mastercard, sta riscuotendo interesse mondiale: **all'inizio del 2015 erano 25 i progetti avviati in più di 15 paesi**. Ciò è dovuto ad **un modello operativo semplificato**, rispetto alle soluzioni SIM based, **che ha accorciato la filiera e ridotto la complessità dei processi**.

La soluzione di Cupertino, nonostante abbia finora riscosso giudizi contrastanti, è uno dei maggiori catalizzatori delle attenzioni sul mercato dei Mobile Payment e **ancora una volta dimostra l'importanza di una User Experience semplice ed immediata** che ne incentivi l'utilizzo: una survey condotta nei primi mesi del 2015 ha evidenziato come gli utilizzatori abituali abbiano manifestato una percezione molto positiva del prodotto, **con il 70% degli intervistati che ha dichiarato di trovare Apple Pay più facile, veloce e sicuro dei metodi di pagamento tradizionali.**

Altre fonti hanno registrato nella seconda metà del 2015 un'importante crescita nell'utilizzo del servizio da parte dei possessori di un iPhone 6 o 6 Plus. In USA, dove la rete di accettazione esistente non è capillare come nella maggioranza dei paesi europei, Apple dimostra con questi trend di poter soddisfare i requisiti di circolarità necessari per una buona diffusione della soluzione. I fenomeni descritti, oltre a confermare **la maggior sostenibilità dei modelli device e Cloud based rispetto a quello SIM Based**, sono importanti per interpretare il cambiamento in atto: Apple, Google, Samsung – probabilmente qualcun altro si aggiungerà alla lista – stanno dimostrando che **il mondo dei pagamenti non sarà esclusivamente presidiato da Banche e istituzioni finanziarie.** Il processo di digitalizzazione a cui stiamo assistendo, nel mercato dei pagamenti come in altri, evidenzia la capacità e la reattività dei *Big Digital* nel fare propri processi e know how che fino a quel momento non gli appartenevano, sicuramente maggiori rispetto a quella degli Incumbent nello sfruttare la tecnologia per innovare e continuare ad essere competitivi in un mercato da sempre presidiato.

Inoltre, la nascita del paradigma HCE e di Apple Pay è la prova di come **l'insieme di regole e vincoli che hanno spesso frenato o ridimensionato l'innovazione nel mondo dei pagamenti si possono e si devono modificare.** In un contesto in cui ogni ruolo viene messo in discussione (si guardi ad esempio il fenomeno *Bitcoin*) se tali cambiamenti non verranno intrapresi dagli attori tradizionali verranno cavalcati dagli Incomers.

In particolare entrambi i servizi hanno dimostrato come grazie ai sistemi di tokenizzazione sia stato possibile **implementare un processo sicuro per virtualizzare i dati della carta di pagamento e poterne usufruire grazie ad una Mobile App**, il tutto prescindendo da una componente fisica che

sembrava indispensabile fino a poco tempo prima. Ciò rappresenta un passo fondamentale nell'evoluzione dei pagamenti, ma non rappresenta il traguardo finale.

Verso il POS virtuale

Se parliamo di digitalizzazione infatti è altrettanto importante capire quando si riuscirà ad eliminare il vincolo sulla fisicità degli strumenti di accettazione e, facendo un parallelismo con l'HCE, parlare

di Host POS Emulation.

La ragione per cui le attenzioni si sono concentrate maggiormente sulla componente Issuing / Consumer è dovuta alla volontà di sfruttare una rete di accettazione esistente, ampia e capillare, riducendo così i rischi di fallimento dovuti ad una scarsa circolarità. Ora però, la diffusione di alcuni servizi, come ad esempio le soluzioni di Mobile P2P, evidenziano le **potenzialità di modelli alternativi**, caratterizzati da una digitalizzazione completa e svincolati dalle logiche attuali.

La conferma che i player in gioco vogliono perseguire questa *Vision* è visibile ad esempio dall'impegno dell' Euro Retail Payments Board per definire e classificare gli *Instant Payment* e incentivare un ecosistema di soluzioni in grado di comunicare tra di loro, **evitando la formazione di un mercato frammentato** composto da "silos" verticali con la conseguenza di una scarsa circolarità e rallentamenti nell'adozione da parte dei consumatori finali.

Pay Reply investe e sviluppa soluzioni negli ambiti NFC e Instant Payment coerentemente con i trend descritti, ponendo particolare enfasi sulla semplificazione degli strumenti di accettazione e, più in generale, puntando ad una dematerializzazione completa dei pagamenti.

Per informazioni: PayReply.it