

## Pagamenti NFC, quale sarà il modello vincente?

ANALISI

La tecnologia contactless, grazie ad un'infrastruttura di accettazione in continua espansione, rimane la favorita nel guidare la diffusione dei Mobile Payments. Il forte interesse per il paradigma HCE e il lancio di Apple Pay sono però in controtendenza rispetto ai modelli SIM based utilizzati finora. L'analisi di Marco Loro, Associated Partner di Pay Reply

Marco Loro, Associate Partner di Pay Reply



Marco Loro, Associate partner di Pay Reply

**Apple Pay è il nuovo servizio di pagamento presentato da Apple** contestualmente al lancio dell'iPhone 6 e dell'Apple Watch. Disponibile per il momento solamente negli USA, questa modalità di pagamento è **integrata nel sistema operativo** mentre il **Secure Element, componente in cui risiedono i dati sensibili della carta, è posizionato direttamente sul device.**

Come per ogni altro suo servizio, **Cupertino punta tutto sulla User Experience:** l'utente non deve installare nessuna applicazione aggiuntiva e può finalizzare il pagamento attraverso autenticazione con l'impronta digitale.

Qualche mese prima, con la versione **KitKat di Android, Google ha aperto le porte all'Host Card Emulation**, un paradigma tecnologico che permette di sviluppare **soluzioni applicative in grado di emulare una carta di pagamento**, in modo che **il Secure Element non debba risiedere fisicamente sullo smartphone** del consumatore ma possa essere virtualizzato sul Cloud.

Sono queste **le due novità nell'ambito dei pagamenti NFC** che hanno scosso il mercato dei Mobile Payments e che possono dar luogo a scenari differenti: L'HCE facilita da un lato gli sforzi di Google nel diffondere la propria applicazione di pagamento, il **Google Wallet**, e dall'altro **restituisce un ruolo centrale a Banche** e Istituti finanziari che, grazie a questo nuovo paradigma tecnologico, sono in grado di offrire con maggior autonomia le proprie soluzioni.

L'assenza di un Secure Element fisico semplifica in modo significativo i processi di distribuzione e di gestione del ciclo di vita delle applicazioni. Più in dettaglio, con questo modello **non è necessario l'utilizzo di un Trusted Service Manager**, il consumatore non deve necessariamente disporre di una SIM Card con Secure Element e non sono necessari particolari accordi con gli operatori di telefonia mobile.



**Il completo controllo della filiera da parte delle banche** si riflette inoltre positivamente su alcuni **aspetti di**

**sicurezza; ad esempio il controllo diretto della propria applicazione di pagamento permette e semplifica l'implementazione di logiche di Fraud&Risk management** senza dover dipendere da terze parti. Apple Pay offre, di fatto, gli stessi vantaggi ma facendo leva su un modello di servizio centrato sul dispositivo (la cui ampia diffusione si pone l'obiettivo di raggiungere la circolarità necessaria) e su un'applicazione con una User Experience ben definita.

Ancora una volta Apple conferma un approccio esclusivo che, nonostante gli accordi con le banche emittenti carte di pagamento, lascia a quest'ultime uno spazio d'azione ridotto e caratterizzato da una forte concorrenza da parte di Apple stessa che sta integrando nativamente l'opzione di pagamento nei propri servizi.

Pur con due approcci molto differenti, Google con un'innovazione Technology based, che vede l'HCE come tecnologia abilitante, ed Apple con un approccio volto ad affermare il proprio modello di servizio, **i due più importanti OTT globali stanno perseguendo l'obiettivo di superare i vincoli sulla "fisicità"** che fino a questo momento sono stati posti per i pagamenti di prossimità. L'affermazione di questi modelli rappresenta un punto di **convergenza tra Remote e Proximity payments** e un passo importante verso una completa dematerializzazione dei pagamenti.

In uno scenario in continua evoluzione **Pay Reply** è impegnata nello studio di modelli innovativi e nell'integrazione delle diverse **soluzioni di Mobile Payments**, in grado di coesistere e di offrire un'esperienza di pagamento unica tramite l'utilizzo di un Mobile Wallet.

**L'offerta di Pay Reply è basata su HI Credits**, piattaforma continuamente aggiornata alle tecnologie emergenti nel mondo digitale che permette la definizione di servizi di pagamento personalizzati e contestualizzati.

Per ulteriori informazioni [www.payreply.eu](http://www.payreply.eu)