

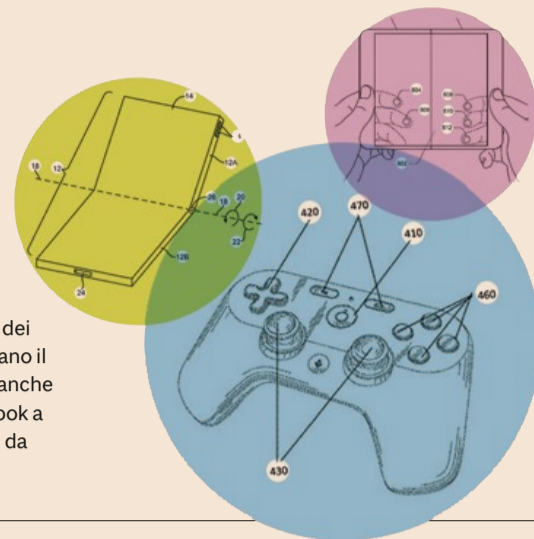
nòva.tech

IDEE E PRODOTTI
PER L'INNOVAZIONE

Motto perpetuo

I mercati sono conversazioni. I mercati sono fatti di esseri umani, non di settori demografici. Le conversazioni tra esseri umani suonano umane. E si svolgono con voce umana
Cluetrain Manifesto

Guida online. I brevetti dei grandi dell'hi-tech rivelano il futuro della ricerca ma anche i vicoli ciechi. Da Facebook a Google, cinque brevetti da tenere d'occhio



Domenica su Nova
La salute è sempre più digitale. Così anche le aziende produttrici di strumenti diagnostici si adeguano cambiando il modello di business

Trova di più sul sito
ilssole24.com/tecnologia

.professioni .casa — LUNEDÌ .export — MARTEDÌ .lavoro — MERCOLEDÌ nòva.tech — GIOVEDÌ .moda — VENERDÌ .marketing — SABATO .lifestyle — DOMENICA

Fintech. I sistemi innovativi, contactless e in mobilità, trainano la crescita: il valore si sposta sui dati connessi alla transazione

I pagamenti digitali diventano conversazioni

Pierangelo Soldavini

Negli Stati Uniti con Google Express si possono ordinare prodotti da una cinquantina di negozi con un semplice comando a Google Home, mentre in Gran Bretagna Virgin Trains permette di acquistare biglietti tramite Echo. Gli assistenti vocali di Google e Amazon diventano così lo strumento per acquistare nella maniera più naturale possibile, la voce: a pagare ci pensa l'assistente in autonomia con la carta di credito associata. Intanto l'intelligenza artificiale associata all'Internet of Things avvicina il momento in cui il frigorifero farà la spesa non appena latte, insalata o uova finiscono. Senza tenere conto che la tecnologia trasforma rapidamente i sistemi di identificazione. Amazon Go si prepara a sbarcare a Londra con il supermercato dove si entra, si mette la spesa nel carrello e si esce senza passare dalla cassa: il cliente viene identificato via telefonino mentre i sensori registrano i prodotti acquistati e fanno il conto. La cinese Alipay ha lanciato con "Smile to Pay" il pagamento in negozio con riconoscimento facciale: basta metterci la faccia. Sono alcune delle modalità più innovative, ormai a portata di mano, che stanno trasformando l'atto conclusivo della transazione in un'azione semplice e naturale, quasi invisibile. Forse perché, in effetti, mettere mano al portafoglio non piace a nessuno. Ma soprattutto perché il digitale permette di trovare modalità sempre più innovative per rendere indolore il pagamento, senza però perdere tutte le informazioni e i dati che alla transazione sono agganciati. Anzi, trasformandoli nel vero valore che potrà sprigionare il pagamento, ormai destinato a diventare "commodity" poco remunerativa. Anche in Italia i sistemi digitali innovativi fanno breccia. In un ecosiste-

ma di denaro sempre più digitale - i pagamenti tramite carta hanno raggiunto i 240 miliardi di euro (+9% annuo), il 37% del totale delle transazioni delle famiglie italiane - sono i pagamenti innovativi a registrare la crescita più elevata: +55% a 79 miliardi, stando ai numeri che l'Osservatorio Mobile Payment & Commerce del Politecnico di Milano presenta oggi. A fare da traino di questo segmento sono le carte contactless, con un miliardo di transazioni per un controvalore di 46 miliardi di euro, e i pagamenti in mobilità (*mobile proximity payment*), ancora con volumi bassi (530 milioni di euro), ma con una crescita esplo-

Mediante l'assistente virtuale o con la faccia, senza passare alla cassa: il pagamento è eseguito senza accorgersene

nziale (+650%) che potrà permettere di raggiungere 5-10 miliardi di euro in un paio d'anni.

«Il pagamento diventa sempre più "invisibile" e la semplicità dell'interfaccia risulterà cruciale per determinare le abitudini dei consumatori. Attorno alla transazione la differenza la faranno i servizi aggiuntivi, sempre più integrati nell'atto del pagamento», spiega Ivano Asaro, direttore dell'Osservatorio del Politecnico. Per esempio l'utente potrà contare sulla rendicontazione dei movimenti per periodi o tipologie di consumi per monitorare facilmente gli acquisti oppure decidere di accantonare alcune somme in un salvadanaio digitale. Ci sono già app che lo fanno, come altre che propongono rateazioni e finanziamenti al momento dell'acquisto oppure sconti e offerte personalizzate. «È ancora presto - aggiunge Asaro - per capire quali tipologie di servizi aggiuntivi potranno affermarsi nei

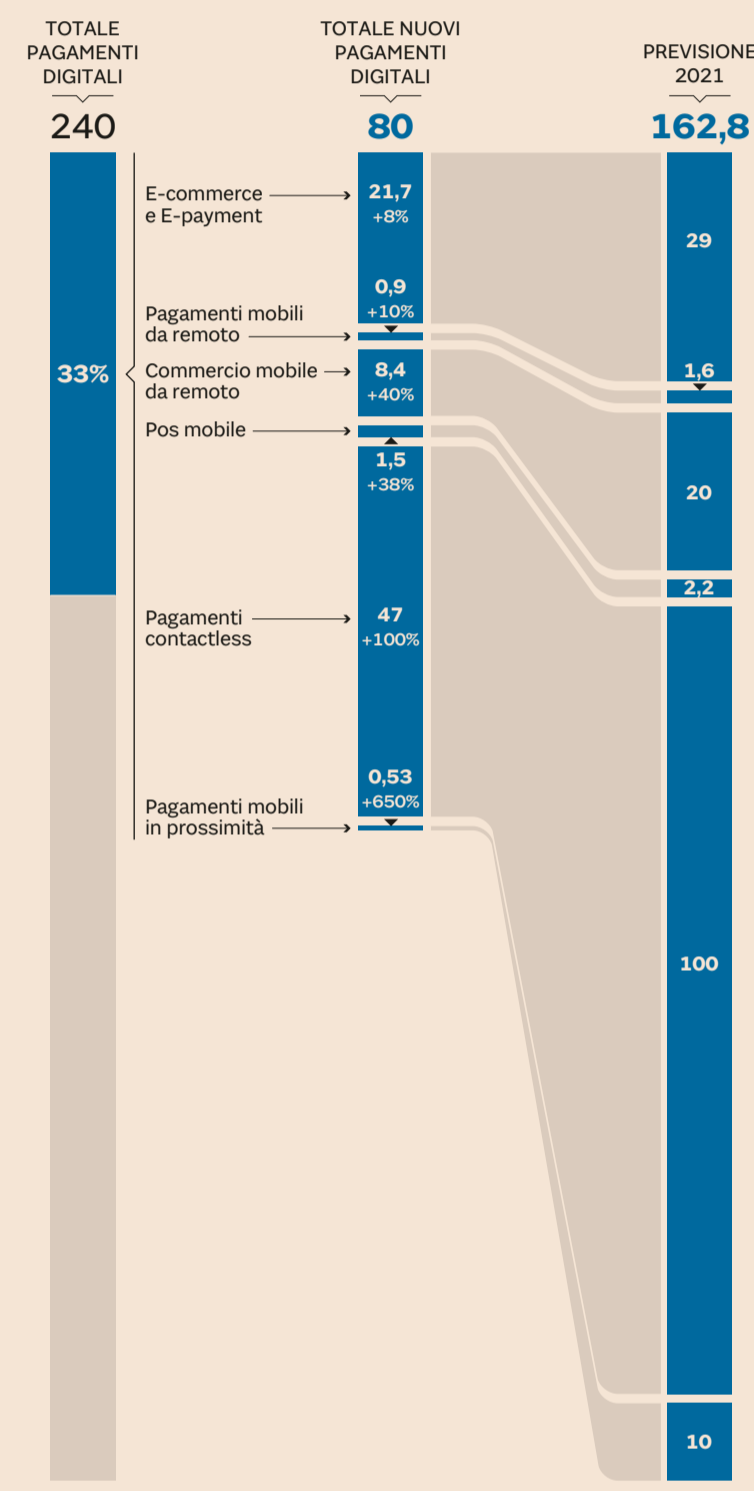
mobile wallet. Gli attori dovranno ponderare bene le scelte tenendo conto anche della percezione che i consumatori hanno e trovando strategie per vincere la resistenza al cambiamento delle abitudini da parte degli utenti».

Tra piattaforme, device e processi, la tecnologia rivoluziona lo scenario competitivo: «Per le banche la sfida è quella di trasformarsi in piattaforma in grado di offrire al cliente i servizi, di pagamento e non, migliori disponibili sul mercato, facendo ricorso anche a collaborazioni con quegli attori esterni che hanno altre competenze, in una logica di *coopetition*, di competizione e collaborazione, attraverso l'*open banking*», conclude Asaro. Sotto la spinta della Psd, che obbliga le banche ad aprire i conti correnti a terze parti, il bouquet di offerte diventa per gli istituti tradizionali una modalità essenziale di fidelizzazione del cliente puntando poi sui servizi ad alto valore aggiunto. Lo strumento è l'*open Api*, il software che permette facilmente di dialogare tra sistemi diversi. La spagnola Bbva ha creato un Api Market aperto per poter offrire ai propri clienti servizi di terzi mentre Citibank aggrega diversi sistemi di pagamento sfruttando le Api delle nove più grandi banche Uk. Anche in Italia Tim ha potuto creare in maniera semplice il wallet Tim Pay con le Api fornite dalla piattaforma di Fabrick.

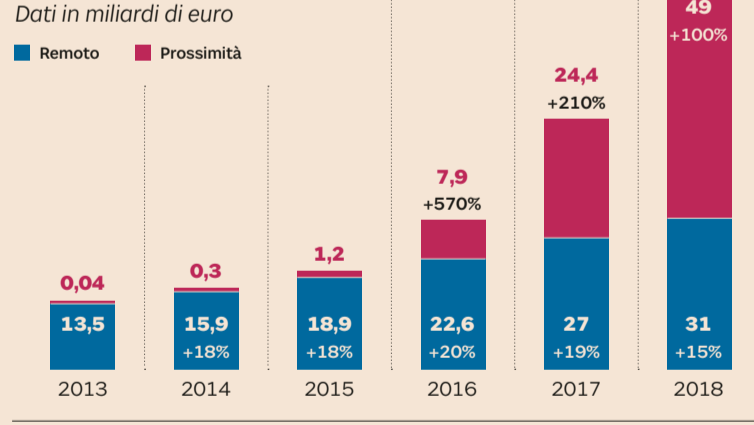
Perché lo scenario competitivo si allarga ai terzi, che si chiamano Apple, Samsung, Amazon, Facebook e Google, che hanno dalla loro una base enorme di utenti connessi in continuo di cui sanno preferenze e comportamenti. Ma anche startup specializzate in singoli servizi, in grado di ottimizzare la *user experience* e sfruttare il know-how tecnologico, molte delle quali hanno raggiunto valutazioni da "unicorno". La concorrenza-cooperazione diventa totale e senza più ruoli fissi. L'unica certezza è che chi rimane fermo è perduto.

L'innovazione guida il mercato

IL BOOM DEI NUOVI PAGAMENTI
Dati 2018, in miliardi di euro



TRA REMOTO E PROSSIMITÀ
Dati in miliardi di euro



Fonte: Osservatorio Mobile Payment & Commerce, Politecnico di Milano

CONTAMINAZIONI

STABLECOIN

Trasferimenti istantanei con la criptovaluta agganciata al dollaro

Una cinquantina di ingegneri e informatici sta lavorando in gran segreto a Menlo Park, sotto la guida di David Marcus, l'ex presidente di PayPal, in un ufficio isolato, con un apposito badge, in modo che nessun altro dipendente possa sbirciare. La squadra è impegnata a mettere a punto il progetto che potrebbe essere il fulcro della nuova Facebook: una criptovaluta che permetterà agli utenti di WhatsApp - che di Facebook è una controllata, destinata a integrarsi nella piattaforma unica delineata da Mark Zuckerberg - di scambiarsi denaro in tempo reale con amici e familiari come ci si invia un messaggio. Jp Morgan ha annunciato un paio di settimane fa di avere in cantiere un piano per spostare su blockchain i pagamenti tra i propri clienti: è la prima banca di Wall Street a rompere il ghiaccio con un mondo guardato finora con grande diffidenza dalla grande finanza. Le cifre in gioco sono enormi. Jp Morgan da sola muove ogni giorno 6 mila miliardi di dollari nei movimenti *wholesale*, Facebook potrebbe anche ambire ad andare all'attacco del mercato globale delle rimesse *crossborder*, sui 500 miliardi di dollari l'anno.

I due colossi potrebbero riuscire laddove le startup di bitcoin hanno finora fallito: fare diventare *mainstream* l'universo alternativo delle criptovalute. E ci provano con lo stesso strumento, *stablecoin*, valute digitali agganciate a un bene fisico, solitamente a una valuta *fiat*, che ne garantisce la stabilità: i vantaggi delle criptovalute senza l'altissima volatilità. Se Jpm Coin sarà legato alla parità con il dollaro, il FaceCoin, stando al *New York Times*, sarà agganciato a un basket di valute. «L'esperimento delle *stablecoin* offre la grande opportunità di superare una grossa barriera all'adozione delle criptovalute: eliminando la grande volatilità di questi strumenti si amplia l'utilizzo pubblico sfruttandone le potenzialità in termini di trasparenza e programmabilità, alla fin fine riscoprendo il vero valore della disintermediazione», spiega Francesco Bruschi, docente di Informatica del Politecnico di Milano.

«La *stablecoin* dimostra che la blockchain è adatta per far circolare effettivamente il denaro su internet, all'insegna della discontinuità con un sistema finanziario che mostra crepe evidenti e un deficit di fiducia: nasce un grande fermento per sfruttare le potenzialità di una tecnologia che offre un elevato grado di libertà», aggiunge Christian Miccoli, CEO di Conio, startup attiva nelle criptovalute. Di fatto la criptovaluta che sfida l'altissima volatilità di bitcoin funziona come una sorta di cambiale, un "Iou" con cui un soggetto garantisce che restituirà a richiesta della controparte un dollaro in cambio del *token*. Ne esistono già diverse di valute di questo genere: la più famosa è Tether, garantita, in linea teorica, da riserve equivalenti in dollari, ma finita nella bufera per i sospetti di truffa. È chiaro che Jp Morgan o Facebook hanno un altro livello di affidabilità, ma in ogni caso si tratterebbe di *token "privati"*, che ruotano di nuovo attorno a un attore centrale, rinnegando il principio di base del bitcoin.

Esistono invece sperimentazioni di *stablecoin* che riproducono appieno un sistema decentralizzato, come MakerDao, con uno schema complesso di due valute, il Dai, stabilizzato sulla base di un tasso d'interesse collegato a un altro token, il Maker. Di fatto l'esperimento si trasforma in «una simulazione per verificare su scala consistente e realistica l'efficacia di politiche economiche e monetarie», spiega Bruschi.

Potenziati campi di applicazione delle *stablecoin*? Potenzialmente infiniti. «I casi d'uso che stanno emergendo mostrano un chiaro vantaggio per l'emittente, quello di una raccolta supplementare a costo zero. Ma i benefici per il consumatore dipenderanno dall'implementazione: possono immaginare che nel prossimo futuro saranno emesse centinaia di *stablecoin*, con regole e finalità diverse, poi alla fine la selezione sarà sulla base delle funzionalità che emergeranno». E non è escluso che lo possa fare uno Stato, come la Svezia con il suo progetto di *e-krona*, oppure che nascano progetti simili al Jpm Coin all'interno del sistema bancario.

— P.Sol.



COME PAGANO GLI ITALIANI

Pagamenti per 654 miliardi e I prodotti di consumo nel 2017 rappresentano il 54% del totale dei pagamenti e i servizi il 37%. Tasse, tributi e sanzioni sono il 9%

Contante il più utilizzato Il contante si conferma il mezzo di pagamento più diffuso con il 52% (337 miliardi €) e uno scontrino medio di 16 euro

Un terzo con carte di credito Le carte registrano un transato di 220 miliardi nel 2017 (saliti a 240 nel 2018), con uno scontrino medio di 60,5 euro

Il resto si riduce Il restante 15% dei pagamenti avviene con altri strumenti, come addebito in conto corrente, bonifico, assegno e buoni pasto per un totale di 97 miliardi



IN COLLABORAZIONE CON



DIGITAL INNOVATION MANUFACTURING FORUM

Bologna, 20 Marzo 2019
Villa Guastavillani - Bologna Business School - Via degli Scalini, 18

CON IL PATROCINIO DI




INVITO GRATUITO RISERVATO ALLE AZIENDE MANIFATTURIERE
Per agenda ed iscrizioni: www.conferencelab.it

