

**Tecnologia** SCENARI / VERSO LE TRANSAZIONI ELETTRONICHE

# Caro cellulare ORA PAGHI TU



## Con l'arrivo di Google Wallet possono decollare gli acquisti con il telefonino. Che però in Italia sono bloccati da inerzia e burocrazia

DI ALESSANDRO LONGO

**P**oter pagare tante cose tramite il cellulare è uno scenario futuro molto probabile e non troppo lontano nel tempo, in tutto il pianeta. Non ci vuole nemmeno chissà quale tecnologia, e Google l'ha dimostrato pochi giorni fa, esibendo il suo Google Wallet: un'applicazione per telefonini (Android) che consente di pagare tutto quello che si vuole semplicemente avvicinando il proprio cellulare al dispositivo del commerciante: poi il costo della transazione viene addebitato sulla carta di credito. Fra poche settimane il servizio sarà lanciato negli Usa e a quel punto inizierà davvero la rivoluzione mondiale degli e-pagamenti.

Ma quello di Google è solo l'ultimo di una serie di esperimenti che sono già in corso anche in Europa, dove diventa sempre più comune comprare, con i cellulari, biglietti dell'autobus, libri, un caffè, un panino. Comodo e veloce: si evitano le code e la necessità di avere sempre contanti con sé. Ma anche la trafila della carta di credito - passaggio nella macchinetta, firma, eccetera - viene saltata.

Il mese scorso ad esempio l'operatore Orange ha lanciato nel Regno Unito il maggiore servizio europeo Nfc (Near field communications) per comprare con il cellulare in modo "contactless". È possibile farlo in 50 mila negozi britannici, tra cui le catene Pret a manger, EAT, Subway e McDonald's. Telefonica conta di lanciare il servizio nei prossimi mesi in Spagna, a partire da Barcellona, dopo una sperimentazione nella città di Stiges. «Notevole quanto sta avvenendo in Francia, ma anche in Turchia», di-

ce Filippo Renga, responsabile per la ricerca su Mobile Content & Internet della School of Management del Politecnico di Milano. La Francia infatti sta creando un ecosistema di operatori e di banche che adottano la tecnologia Nfc: il progetto è partito a Nizza e sarà esteso ad altre città entro dicembre. «È già un caso di eccellenza, tanto che altri paesi, come gli Stati Uniti, l'Olanda, la Spagna, lo stanno studiando per replicarlo», aggiunge Renga. In Turchia invece ci sono singoli accordi operatore-banca per pagare nei negozi o i mezzi pubblici tramite comuni cellulari: l'utente li abilita al servizio con speciali sticker o memory card dotati di chip Nfc. «Nessun annuncio ufficiale riguardante l'Italia, invece», nota Renga: «Da noi c'era la storica sperimentazione del Credito Valtellinese, in una manciata di negozi, ma ormai è conclusa. Ed è partita da poco un'altra, di Telecom Italia, per pagare via Nfc la metropolitana milanese».

Da Telecom fanno sapere che, per ora, in Italia è tutto. «Credono molto» nell'Nfc, ma aspettano di stringere accordi con le banche per il lancio commerciale e su larga scala. In Italia si paga già con il cellulare, ma con altri servizi e in modo più rudimentale. È la tecnologia di "remote payment": via sms o Internet, fa comprare biglietti di spettacoli, del treno, parcheggi. «In Italia nessun servizio ha registrato un successo paragonabile a quello di altre realtà europee», dice Renga. Come quelli per pagare il trasporto pubblico in Scandinavia (54 milioni di biglietti venduti dal 2002), o il parcheggio in Belgio ed Estonia. Da noi per comprare via sms bisogna infatti registrarsi a un servizio, via Internet, quindi associare la nostra carta di credito al proprio numero di cellulare. Una procedura resa di recente un po' più semplice dalla piattaforma Beemov, che con una sola registrazione permette di comprare servizi di aziende diverse (biglietti, taxi, assicurazioni...). È così che gli italiani hanno speso nel 2010 solo 200 milioni di euro in pagamenti via cellulare, secondo il Politecnico di Milano; e buona parte di quella cifra viene dall'acquisto di ricariche telefoniche. Tra il 2009 e il 2010 sono aumentati di pochissimo i servizi di mobile payment (65 contro 63), segno di un mercato che non decol-



FILIPPO RENGA DEL POLITECNICO DI MILANO

la. «L'offerta italiana è modesta. Operatori e banche sono molto prudenti, perché gli italiani sono un popolo storicamente avverso ai pagamenti elettronici, perfino alle carte di credito. E l'elevata evasione fiscale scoraggia i negozianti ad adottare questi nuovi sistemi», spiega Renga.

Speranze di svolta a breve? Pochine. Un segnale incoraggiante viene dal lancio, a metà giugno, di MPay, piattaforma ideata insieme da Tim, Vodafone, Wind, 3 Italia, Fastweb e Poste Mobile, con la collaborazione di Engineering e Reply. È il primo caso di accordo tra concorrenti per il mobile payment. MPay consentirà di pagare molti beni digitali tramite credito telefonico (prepagato o in bolletta). «Si partirà da e-book, riviste on line, prodotti editoriali di vario tipo e software», spiega Massimiliano De Carolis, responsabile business development e mobile advertising di Vodafone. Sono perlopiù editori, infatti, le aziende che hanno già deciso di adottare la piattaforma per vendere i propri prodotti: il gruppo Caltagirone, Class Editori, L'Espresso, "Il Sole 24 Ore", "La Stampa", Mondadori, Rcs e altri. Ma ci sono anche Shenker (che realizza corsi d'inglese) e Microsoft.

In una seconda fase, potremo comprare così anche file musicali, trasmissioni e film su Internet, applicazioni per cellulari. Gli operatori vorrebbero includere anche la vendita di beni fisici, ma per ▶

## Tecnologia



SOPRA: UN MCDONALD'S A LONDRA E (A SINISTRA) UN LOCALE DELLA CATENA PRÊT À MANGER

ora non si sa: devono prima ottenere l'autorizzazione dalla Banca d'Italia.

È la normativa infatti un altro ostacolo, tutto italiano, a questi servizi. «Il governo avrebbe dovuto recepire entro il 30 aprile la direttiva europea 110 del 2009, sull'emissione di moneta elettronica, ma non l'ha fatto ancora», spiega Fulvio Sarzana, avvocato esperto di diritto nelle nuove tecnologie. Serve questo passaggio perché gli operatori possano lanciare, con regole chiare e standard, servizi per pagare beni fisici con il credito telefonico. Il Regno Unito ha recepito la direttiva ad aprile. La Banca Centrale francese ha concesso agli operatori questa possibilità, per l'Nfc. «Da noi invece pesa la chiusura del mondo bancario, che da sempre a fatica accetta novità che possano alterare lo status quo», spiega Sarzana. Di contro, le banche rimpallano agli operatori la colpa dei ritardi. «Li accusano di voler lanciare questi servizi solo attraverso accordi di esclusiva, con banche e aziende del trasporto pubblico. Ma è una pretesa inaccettabile», spiega un esperto vicino al mercato bancario tecnologico.

«Gli operatori sono poco incentivati a lanciare servizi di pagamento, perché ne ricavano bassi margini di profitto. All'estero lo fanno comunque perché tra

loro c'è più concorrenza che in Italia», aggiunge Carlo Maria Medaglia, direttore Rfid Lab presso La Sapienza di Roma ed esperto in mobile payment. Del resto, il governo italiano è stato l'ultimo in Europa a dare il via libera agli operatori mobili virtuali, che in altri Paesi hanno rivoluzionato la concorrenza. Ma da noi, partiti tardissimo, hanno avuto un successo limitato.

Infine, pesa il fatto che solo una netta minoranza di italiani ha un abbonamento ai cellulari. Quasi tutti hanno una prepagata, con pochi soldi caricati.

Non è l'ideale per comprare beni fisici via cellulare. E il motivo principale è che da noi vige una tassa senza pari in Europa sugli abbonamenti. Di recente, il ministro all'Economia Giulio Tremonti ha ancora una volta respinto la richiesta di toglierla, che gli veniva da associazioni dei consumatori e persino da alcuni membri dell'Agcom. Insomma, in Italia tutti fanno a gara di chiusura. A scapito di utenti e innovazione. ■

## C'erano una volta i contanti

### BEEMOV

Del consorzio Movincom, è la prima piattaforma che raccoglie esercenti interessati ai pagamenti mobili (una quarantina). Consente di comprare varie cose tramite un solo account, associato a una carta di credito. Biglietti del trasporto pubblico, del cinema, parcheggi, taxi, prenotazioni alberghiere, assicurazioni, tra l'altro.

### MPAY

È la prima tecnologia per comprare con il credito del cellulare. L'hanno lanciata Telecom Italia, Vodafone, Wind, 3 Italia, Fastweb e Poste Mobile. Consentirà di comprare vari beni digitali

di aziende che l'adotteranno: e-book, riviste on line, giochi, applicazioni, eccetera.

### PLUS DIAL

Questo operatore permette di acquistare biglietti del trasporto pubblico, via sms, in Scandinavia, Belgio e Turchia. Un successo straordinario: ne ha venduti 504 milioni dal 2002. Si distingue per semplicità di utilizzo e di attivazione (a differenza di molti servizi italiani); consente di pagare con il credito telefonico.

### NFC NEL REGNO UNITO

Il Regno Unito da un mese è all'avanguardia per i servizi di pagamento via cellulari

Nfc (Near field communications). Con l'operatore Orange (presto anche O2), è possibile pagare in 50 mila negozi (di catene come Subway, McDonald's), cibo, libri e altro. Basta avvicinare il cellulare a un lettore tipo il pos del bancomat.

### CITYZI IN FRANCIA

Un caso unico di ecosistema per i pagamenti via Nfc, nato da accordi tra operatori, banche, municipalità, sotto la guida del governo francese. Consente di pagare nei negozi di Nizza (1.200) e sarà esteso ad altre città francesi entro dicembre.

Foto: Rex - Olycom, F. Baron - Guardian - Eyevine / Contrasto

**Banche e operatori telefonici si rimpallano la colpa dei ritardi del nostro Paese rispetto al resto d'Europa**