

Clicchi, fotografi e compri. Nasce la rivoluzione dei pagamenti mobile

Arrivano i pagamenti da cellulare di Banca Sella. Basta avere uno smartphone di ultima generazione Android o un iPhone. A tutto il resto, acquisto, pagamento e invio al commerciante dell'indirizzo di consegna, ci pensa il nuovissimo applicativo UpMobile. Come funziona? Cosa permette di fare? Cosa si potrà acquistare? Lo spiega a Of (in esclusiva) Enrico Susta, responsabile Sistemi di Pagamento del Gruppo Banca Sella

Passare davanti a un negozio e acquistare la borsa in esposizione in vetrina senza neanche dover entrare. Comprare i tickets dell'autobus quando si è già alla fermata, un attimo prima di salire. Acquistare il biglietto di ingresso per Gardaland ancora nel parcheggio, saltando così tutta la fila. E ancora, aggiudicarsi uno dei 100 televisori in super offerta nel megastore di provincia direttamente da casa, senza perdere tempo a fare la fila davanti alle porte del centro commerciale. Come? Basta estrarre dalla tasca uno dei telefoni cellulari di ultima generazione, fotografare il codice a barre bidimensionale che si trova di fianco al prodotto che si intende acquistare, e aspettare che il corriere consegni il pacco direttamente a casa. Fantascienza? Forse. Ma oltreoceano è già realtà, e tra pochissimo sarà disponibile anche in Italia. Il merito è tutto della nuovissima applicazione per iPhone e Android phone, UpMobile. Da scaricare, a costo zero, dal market direttamente sul display del telefonino. Ma come funziona? Cosa sarà possibile acquistare? E dove si potranno fare gli acquisti con il cellulare? E ancora, a chi è rivolto l'applicativo? Come funzionerà il pagamento? E la consegna invece? Of-Osservatorio finanziario lo ha chiesto a **Enrico Susta, responsabile Sistemi di Pagamento del Gruppo Banca Sella**. Che ha anche anticipato le novità in arrivo per i prossimi mesi.



Enrico Susta, responsabile Sistemi di Pagamento del Gruppo Banca Sella



Video prodotto da Banca Sella per dimostrare le funzionalità dell'applicativo UpMobile

Of: Grande rivoluzione in Banca Sella: finalmente arrivano i pagamenti da mobile

Susta: Esatto. Con UpMobile basta scattare una fotografia dallo smartphone per acquistare libri, vestiti,

scarpe, biglietti dei mezzi pubblici e fare beneficenza.

Of: Aspetti un attimo, si paga con una fotografia?

Susta: Proprio così! UpMobile è un applicativo, completamente gratuito, per iPhone e cellulari con sistema operativo Android. Si scarica direttamente sullo smartphone e include un lettore di QrCode. Quel codice a barre bidimensionale di forma quadrata che di solito viene impiegato per memorizzare informazioni. Non è solo uno strumento di pagamento, ma è anche un nuovo sistema di acquisto destinato a tutti, anche ai non clienti della banca.

Of: Cioè come funziona?

Susta: Basta lanciare l'applicativo, che aprirà direttamente la fotocamera del telefonino, e fotografare il QrCode dell'oggetto interessato posto sui volantini, sulle vetrine dei negozi o sui cartelloni pubblicitari. E il pagamento avviene in automatico.

Of: Senza dover inserire i codici di carta di credito?

Susta: Proprio così. Si scarica l'applicativo, si registra un account personale, si inseriscono indirizzo e codice fiscale, e si sceglie la carta di pagamento da associare tra prepagata e carta di credito. Inoltre, si sceglie un codice pin dispositivo personale che verrà richiesto per autorizzare il pagamento.

Of: E questo PIN sostituisce i dati della carta?

Susta: In un certo senso sì. I dati registrati al momento dell'iscrizione vengono forniti direttamente a noi, cioè alla banca. Ed è la banca stessa che provvederà, ad ogni nuovo acquisto, a informare l'esercente, tramite una apposita piattaforma per gestire gli acquisti via UpMobile, che quel particolare prodotto è stato acquistato e che il pagamento è andato a buon fine.

Of: Ok, ho fatto la foto, ho acquistato, e per la consegna come funziona? Ci sono varie modalità tra cui scegliere?

Susta: Dipende dall'esercente. Noi non ci sostituiamo ai commercianti ma forniamo un nuovo canale di acquisto. Quando si seleziona il prodotto attraverso la fotografia del QrCode l'applicazione apre una schermata informativa che è "personalizzata" dell'esercente. Qui ogni venditore potrà esplicitare eventuali spese di spedizione, e chiederà il tipo di consegna preferita elencando le varie possibilità. Qualora il cliente optasse per la consegna a domicilio, inoltre, siamo sempre noi a fornire l'indirizzo all'esercente.

Of: Da quando sarà disponibile la nuova applicazione?

Susta: Partiremo il 30 novembre. Anche se il lancio effettivo avverrà in tre fasi.

Of: Partiamo dalla prima...

Susta: Abbiamo pensato di iniziare in modo soft, puntando, inizialmente solo sugli esercenti e-commerce. In questa prima fase, dunque, l'applicativo servirà solo per pagare. Si fotografa il QrCode che compare sul display del pc, e si procede al pagamento senza bisogno di inserire i codici della carta di credito.

Of: E dove potrà essere utilizzato?

Susta: Presso oltre 2.000 portali di e-commerce, per adesso. Ma stiamo ancora lavorando per ampliare le partnership. In questo modo, pensiamo di spingere verso lo shopping online anche i restii dell'e-commerce.

Of: Si spieghi meglio...

Susta: Molti dei potenziali clienti, arrivano fino alla cassa virtuale dei portali di shopping, e poi non procedono con l'acquisto. Perché hanno l'infondata paura che inserire i dati del proprio strumento di pagamento su una pagina internet possa essere pericoloso.

Of: E invece?

Susta: Non è così. E' molto improbabile che le carte prepagate e di credito vengano clonate su internet, e in quei rarissimi casi i clienti non perdono mai il loro denaro e vengono sempre rimborsati dalle banche. Ma ci sono persone che proprio questa paura non riescono a superarla.

Of: Veniamo alla seconda fase...

Susta: Cambierà il modo di fare acquisti, sarà possibile acquistare tramite i volantini, che arrivano solitamente a casa, e su ogni volantino sarà riportato un QRCode che basterà fotografare per procedere all'acquisto. Ma stiamo pensando anche a cartelloni pubblicitari esposti con QRCode visibile, vetrofanie sulle vetrine dei negozi, oppure adesivi sulle fermate dei mezzi pubblici per comprare i biglietti dell'autobus.

Of: E da quando si potrà acquistare fotografando volantini?

Susta: A dicembre. Anche in questo caso, però, abbiamo deciso di iniziare in modo soft, e cominceremo con donazioni per società no profit disponibili durante il periodo natalizio.

Of: Però dappertutto ormai si trovano QRCode, sulle riviste, sui cartelloni pubblicitari...

Susta: Ecco perché abbiamo creato una cornice che renda i QRCode di acquisto immediatamente riconoscibili. Una sorta di marchio distintivo. È un po' come se fossero gli adesivi dei circuiti di pagamento accettati, posti sulle vetrofanie dei negozi.

Of: La terza fase, invece?

Susta: Il passo successivo sarà la geolocalizzazione. Cioè l'applicativo grazie al GPS integrato negli smartphone di ultima generazione riconosce dove si trova il cliente e gli suggerisce quali sono gli acquisti che può fare in quel luogo. E il cliente può inoltrare l'acquisto senza per forza dover fotografare il QRCode.

Of: Una specie di Facebook Places, in pratica. Che però è fallito...

Susta: Più o meno. Anche se noi abbiamo ambizioni più limitate. Il nostro servizio di geolocalizzazione servirà più che altro in casi specifici. Come ad esempio: ci si trova alla fermata dell'autobus e non è esposto o non è visibile nessun QRCode, magari perché è stato cancellato. Il cliente allora attiverà l'applicativo e potrà in questo modo scoprire se in quel luogo è per lui possibile acquistare i biglietti dell'autobus. Il fatto è che gli smartphone hanno peculiarità e caratteristiche che i computer non hanno. E noi abbiamo pensato di sfruttarle tutte.

Of: E come pensate verrà accolta questa novità? Finora i mobile payments si sono risolti in esperimenti di breve durata...

Susta: È vero. Ma la nostra iniziativa nasce sull'onda dell'interesse sempre crescente che i clienti mostrano per smartphone e cellulari di ultima generazione. Diciamo che è una esigenza che arriva direttamente dagli utenti. È un *sentiment* diffuso: basti pensare che in Italia ci sono già 15 milioni di smartphone di ultima generazione.

Of: I vostri competitor però stanno puntando tutti sul contactless per i micro-pagamenti senza contatto...

Susta: Beh ma anche noi ci stiamo lavorando! Solo che abbiamo voluto accantonarlo perché richiedeva tempi di sviluppo più lunghi. Attualmente lo status dell'arte in Italia in materia di pagamenti in mobilità senza contatto è ancora agli albori e sono ancora pochi gli esercenti dotati dei nuovi lettori. Tutto questo, ovviamente, ne impedisce la diffusione. Ecco perché quello dell'NFC (Near Field Communication) è uno scenario che vediamo un po' più in là nel tempo.

Of: Però in futuro...

Susta: Siamo in attesa che si arrivi ad una svolta. E a quel punto, anche questa tecnologia sarà inserita nell'applicativo UpMobile.