

E – Payment

Audizione alla Camera dei Deputati (Commissioni riunite Attività produttive e Finanze) su risoluzioni 7-00391(Alberti), 7-00433(Causi), 7-00465 (Capezzone)

1. Prologo

Payleven è una società italiana ed europea, leader nel settore dei mobile payments ed in particolare dei mobile POS. I mobile POS sono soluzioni per accettare pagamenti con carta basate su piccoli dispositivi che si connettono allo smartphone o tablet dell'esercente per leggere i dati della carta del cliente e trasmetterli ai circuiti utilizzando la connessione dati del cellulare. La rivoluzione della nostra soluzione è duplice: portare sul mercato POS che costano meno e aprire il mercato a servizi a valore aggiunto basati sul pagamento (quali couponing e loyalty) impensabili con i terminali tradizionali.

Vi ringrazio dell'invito ad esprimere il mio punto di vista e spero troverete i miei commenti utili e concreti per arrivare in modo celere alla formalizzazione di provvedimenti importanti. Ne abbiamo bisogno sia come operatori dell'industria che come italiani.

L'attività della mia azienda è focalizzata al 100% sui pagamenti elettronici e siamo attivi in 9 geografie europee. Non esiste persona che soffra più di me il confronto con gli altri Paesi Europei. Quando a fine mese consuntiviamo i risultati del numero di transazioni effettuate dai nostri clienti, si rilevano circa 7 transazioni per esercente in Italia contro le 19 per i Paesi maggiormente virtuosi del nord Europa.

2. Situazione ad oggi

In Italia al momento 9 transazioni su 10 avvengono ancora attraverso il contante¹, dato enorme e del 20% al di sopra della media europea.

L'Italia è tra i Paesi meno virtuosi in quanto a transazioni elettroniche pro capite, con circa 40 transazioni all'anno per persona contro le oltre 300 dell'Olanda.

L'Italia è il primo Paese in Europa per ammontare di contante prelevato allo sportello automatico con una media di 180 euro a prelievo². Inoltre, nel 2013 si è registrato un aumento di prelievo di contante del 2%³.

Nel tentativo di giustificare l'uso del contante si è arrivati a coniare l'espressione "evasione di sopravvivenza", insinuando che l'uso del contante, propedeutico all'evasione fiscale, fosse necessario alla vita di alcune piccole e medie imprese che altrimenti non avrebbero potuto prosperare. Eppure i costi sociali del contante sono incredibilmente alti ed è utile condividere alcune cifre chiave.

L'economia sommersa legata al contante porta ad avere una riduzione significativa del gettito fiscale: in

¹ Fonte: ABI

² Fonte: "Il Mondo", 26 Ottobre 2012

³ Fonte: Convegno Carte di Abi e Consorzio Bancomat

Italia ci sono almeno 333 miliardi di euro che sono "sommersi"⁴ e il peso del fenomeno sul nostro PIL è stimato tra il 17% e il 21%⁵.

Secondo la Banca d'Italia, i costi diretti del contante, riconducibili a rapine, furti, banconote false, scippi e assicurazioni sono circa 8 miliardi di euro l'anno, pari allo 0,52% del PIL, e sono divisi equamente tra istituti finanziari e famiglie/imprese.

Esiste, inoltre, una correlazione positiva tra le transazioni fatte tramite carta e lo sviluppo economico-finanziario di un Paese⁴: l'utilizzo della moneta elettronica ha un effetto positivo sulla velocità di circolazione della moneta. Utilizzare più carte avrebbe un effetto positivo sulla crescita del nostro Paese.

Secondo le stime di un'autorevole università italiana⁶, "se si riuscisse a incrementare la quota di transazioni tramite strumenti di pagamento elettronici del 50%, almeno 17 miliardi di euro potrebbero emergere dall'economia sommersa. Cifra che, tra IVA e imposte sul reddito, porterebbe un gettito incrementale per le casse dello Stato nell'intorno dei 6-7 miliardi di euro all'anno".

3. Tesi: necessario continuare ad investire in infrastruttura e comunicazione

Appare evidente come sia necessario accelerare sui temi legati all'adozione di sistemi di pagamento elettronici e considero molto importanti gli spunti forniti nelle risoluzioni Causi, Alberti e Capezzone.

La legge entrata in vigore il 30 Giugno di quest'anno, la cosiddetta "legge sull'obbligo dei POS", ha aumentato il livello di attenzione sul tema senza tuttavia dare un impulso risolutivo. Gli attori del sistema finanziario ne hanno sopportato i costi senza tuttavia (almeno per il momento) goderne i benefici.

Il progresso tecnologico ha portato sul mercato soluzioni alternative ai POS tradizionali, superiori per prestazioni ed economicità, come i mobile POS di cui noi siamo tra i più illustri esponenti.

Una più snella struttura di costi e l'aspettativa di un mercato in esplosione hanno spinto molti degli attori del sistema bancario ad abbassare le commissioni sui POS per conquistare quote di mercato a spese dei propri concorrenti.

L'avvento della legge ha invero creato un volano per le richieste di nuovi POS: la prima settimana dopo l'entrata in vigore delle legge abbiamo registrato 2,5 volte le richieste rispetto alla settimana precedente.

Tuttavia, molti di coloro che si sono registrati a ridosso dell'inizio di Luglio tendono a non utilizzare il servizio di pagamento se lo hanno fatto solo per mettersi in regola con la normativa.

In questo contesto, l'impatto sul livello di utilizzo delle carte è per il momento minimo e ancora tutto da dimostrare, mentre le banche hanno fino ad ora sussidiato il miglioramento dell'infrastruttura attraverso offerte aggressive di soluzioni per accettare pagamenti. Siamo parlando del 20-30% in meno sulle commissioni *ceteris paribus* e di costi di installazione e gestione in molti casi ridotti del 90%.

⁴ Secondo i dati di Marco di Capua, il totale del gettito ammonta a 540 Mld di Euro, di cui attualmente il 90% viene pagato con moneta elettronica

⁵ Fonte: "Eterogeneità nelle abitudini di pagamento: confronto tra paesi europei e specificità italiane", documento di Banca d'Italia

⁶ Osservatorio Agenda Digitale del Politecnico di Milano

Personalmente, non sono pentito di avere offerto ottime condizioni ai miei clienti. Un mercato che pesi più del 15% del totale dei pagamenti è compatibile con una maggiore competitività delle offerte e con margini più contenuti per ciascuno dei player sul mercato.

Tuttavia, ad oggi la promessa di cambiamento è stata mantenuta solo a metà. La prossima sfida è fare in modo di aumentare l'utilizzo delle carte con una migliore comunicazione e incentivi all'utilizzo per esercenti e titolari di carta.

Senza dimenticare che il processo di predisposizione dell'infrastruttura deve esser ancora completato: a livello di infrastruttura in Italia ci sono 4,1 POS ogni 10 PMI, in Inghilterra 8 (+95%) e in Olanda 4,6 (+13%).

4. Iniziativa 1: Creare incentivi all'utilizzo

Un POS non utilizzato è un costo. Un POS in funzione è un servizio aggiuntivo per i propri clienti. Gli incentivi all'utilizzo si declinano in iniziative per l'esercente e iniziative per il titolare di carta.

Gli incentivi per il titolare di carta consistono nel dare un premio al *consumatore* che paghi con carta per stimolarne l'utilizzo. Per esempio, si potrebbe dare la possibilità al titolare di carta di dedurre a fine anno una parte di spesa fatta con carta. Oppure fare come in Uruguay dove se al ristorante paghi con la carta ottieni un rimborso del 9% dell'importo pagato, direttamente nel conto della carta di credito⁷.

Altra categoria di incentivi sono quelli per gli esercenti, affinché richiedano di farsi pagare con carta. Nella forma più semplice si può pensare ad un cashback sulle commissioni pagate ai circuiti per gli esercenti più virtuosi oppure a uno sgravio dell'IVA di alcuni punti percentuali per coloro che accettino pagamenti tracciabili. Questa seconda ipotesi avrebbe anche il beneficio di rendere maggiormente competitivi i nostri siti di e-commerce rispetto a colossi internazionali che, oltre ad economie di scala e esperienza, possono beneficiare di aliquote IVA anche 5 volte inferiori rispetto alle nostre.

Ritengo che la creazione degli incentivi all'utilizzo non possa prescindere da un ruolo chiave degli operatori del settore come noi: far passare l'esercente dal concetto di costo a quello di valore. I nuovi POS basati su smartphone moltiplicano le possibilità di utilizzo del POS, che può diventare da mero strumento di accettazione dei pagamenti a strumento per migliorare l'efficienza della gestione e aumentare le vendite. Per esempio, i dati di pagamento possono, in maniera del tutto sicura e in linea con la normativa sulla privacy, fungere da input per creare iniziative di couponing e loyalty. Esistono già soluzioni che forniscano questo tipo di servizi a valore aggiunto, e ancora una volta la chiave del successo risiede nella capacità di comunicare efficacemente con i piccoli e medi esercenti che più di ogni altro possono trarre beneficio da questi nuovi strumenti.

5. Iniziativa 2: informare con pubblicità progresso

Come rilevato da uno studio di una nota società di consulenza⁸, le persone che sanno quanto sia alto il costo sociale del contante sono una minoranza. Parimenti, si sono creati falsi miti che hanno impedito il

⁷ http://www.uruguaynow.com/cost_of_living.php

⁸ Fonte: PWC, dati presentati alla tavola rotonda sui pagamenti digitali – Gennaio 2014

decollo dei sistemi di pagamento digitali e dell'e-commerce (come la paura, infondata, che il costo delle frodi su internet possa ricadere sui consumatori).

Crediamo sia opportuno predisporre una campagna di comunicazione istituzionale volta a informare i consumatori sui benefici sociali della moneta elettronica e sui livelli di sicurezza delle carte.

6. Iniziativa 3: continuare a investire sull'infrastruttura

Non è vero che alcune categorie sono per loro natura contrarie all'acquisto del POS. Prendiamo il caso degli idraulici. Rendendo conveniente l'acquisto del POS negli stessi negozi dove gli idraulici si approvvigionano per le materie prime, abbiamo fornito la soluzione di payleven a oltre 1,000 idraulici in due mesi. E' dovere dei fornitori di servizi di acquiring, offrire soluzioni convenienti, facili da usare e configurare al giusto prezzo.

Tuttavia, c'è stata molta disinformazione e per completare il processo di creazione dell'infrastruttura serve l'intervento delle istituzioni. La legge sull'obbligo del POS è rimasta senza sanzioni e ha creato malcontento in tutto il sistema, tra gli esercenti che l'hanno vissuta come una imposizione sterile, e tra gli operatori che non hanno visto l'aumento del transato che si sarebbero aspettati. E' ora tempo di rendere questa legge un vero e proprio obbligo aggiungendo sanzioni per coloro che non si adeguino ai dettami della legge.

In questa fase, credo che uno sgravio fiscale sia ragionevole ed utile ad abbattere alcune delle possibili lamentele di alcune categorie merceologiche. Credo anche che le società di nuova costituzione dovrebbero beneficiare di un periodo di esclusione dall'obbligo.

Credo anche che l'infrastruttura POS non debba essere la prima priorità per lo Stato: se è vero che rispetto all'Europa siamo indietro sull'infrastruttura POS, è altrettanto vero che siamo anni indietro sulla diffusione di internet a banda larga, tanto di far parlare di Digital Divide. Auspico l'introduzione del wi-fi gratuito e accessibile negli esercizi commerciali e la diffusione di internet a banda larga come primo fattore abilitante di tutte le tecnologie. Ne trarrebbero immediato beneficio l'e-commerce e tutte le applicazioni di pagamento basate sulla connettività internet.

Grazie mille della vostra attenzione.