

White Paper on retail payments in Europe for the near future

Premessa

Scenario

Il mercato dei pagamenti: principali trend

Soluzioni di pagamento digitali in Europa

Overview delle soluzioni

I Circuiti Internazionali

Gli Schemi Domestici

Gli Schemi Europei

L'Euro Digitale

Le strategie dell'Eurosistema e della Commissione europea per i pagamenti *retail*

Principi base della soluzione

Valorizzazione dei Circuiti Domestici

Utilizzo di asset e standard europei

Sostenibilità economica del modello di business

Allineamento di interessi e percorso graduale

Use case coperti

P2P

P2B

P2G

Cash withdrawal

B2P & G2P

Cosa serve per creare una soluzione paneuropea

Individuazione degli standard tecnici

Schema e business rules per gestire tutto il ciclo di vita del pagamento, non solo il trasferimento monetario

Organizzazione snella ma robusta e paneuropea

Commitment lato issuing e acquiring

Premessa

Negli ultimi anni si è assistito a un progressivo aumento dell'utilizzo degli strumenti di pagamento alternativi al contante per effetto dell'innovazione tecnologica, dell'ingresso di nuovi operatori di mercato, degli interventi normativi a sostegno dell'efficienza e della sicurezza nell'utilizzo dei pagamenti digitali nonché, da ultimo, per gli impatti sulle abitudini dei consumatori della pandemia di Covid-19.

Nel presente *white paper*: si fornisce una panoramica del mercato dei pagamenti in Italia e in Europa, presentando le principali soluzioni e il ruolo dei diversi attori del comparto (circuiti, schemi e infrastrutture); si richiamano i principi e i principali contenuti delle strategie dell'Eurosistema e della Commissione Europea per i pagamenti *retail*, finalizzate a realizzare un sistema dei pagamenti paneuropeo sicuro, efficiente, innovativo e orientato a logiche *instant* e di matrice europea volto a garantire l'indipendenza strategica dell'Unione nel mercato dei pagamenti; si presenta un possibile modello per una soluzione di pagamento che possa consentire il raggiungimento degli obiettivi contenuti nelle citate strategie.

Il documento intende rappresentare un contributo al dibattito per favorire un percorso realizzativo, rapido e realistico, in grado di sostenere la competitività dell'industria europea dei pagamenti retail sia sul fronte della digitalizzazione dei prodotti e dei servizi tradizionali sia su quello della risposta alle nuove sfide che rivengono dallo sviluppo della tecnologia.

In questa prospettiva, questo *white paper* si rivolge a tutti gli stakeholder europei – istituzioni, operatori finanziari e tecnologici, imprese e consumatori – con l'obiettivo di sviluppare una visione comune sulla direzione da intraprendere per superare le criticità che ancora non consentono di dare attuazione alle richiamate strategie; i riferimenti alla possibilità di fare ricorso, con i necessari adattamenti, ad alcune tra le iniziative già avviate o in corso di implementazione sono da leggere esclusivamente in quest'ottica e non precludono di poter considerare ulteriori ipotesi.

Scenario

Il mercato dei pagamenti: principali trend

Transazioni *contactless*, pagamenti via app, carte virtuali e portafogli digitali su *smartphone*: in tutto il mondo l'ecosistema dei pagamenti è in fermento grazie allo sviluppo del digitale.

I dati dell'Eurosistema¹ dimostrano che il contante al 2019 rimane in Italia lo strumento più utilizzato nei punti vendita fisici, sebbene il suo utilizzo sia diminuito nel tempo². Negli ultimi anni, si è infatti registrata una progressiva crescita anche in Italia nell'utilizzo degli strumenti di pagamento alternativi al contante - bonifici, addebiti diretti e soprattutto carte - per effetto sia dei rapidi sviluppi delle tecnologie sia degli interventi normativi a sostegno dell'efficienza e della sicurezza.

Gli studi più recenti inoltre mostrano che l'emergenza sanitaria e le misure governative per contenere la diffusione della pandemia hanno intensificato nel nostro paese l'utilizzo degli strumenti elettronici rispetto agli strumenti tradizionali³.

Nel 2021 in Italia, il numero di transazioni pro capite effettuate con strumenti alternativi al contante è cresciuto del 24 per cento, grazie soprattutto dalle operazioni con carte (33 per cento) che nel periodo 2018-2021 hanno registrato la crescita media annua più accentuata tra i principali strumenti *cashless*, sospinti soprattutto dalla costante crescita annua delle transazioni *contactless* e *online* (30 per cento e 11 per cento, rispettivamente). Per i bonifici, i canali maggiormente utilizzati sono quelli "on line" e "via telematica" che rappresentano circa l'80 per cento delle operazioni disposte.

Con riferimento al contesto europeo, alcuni indicatori segnalano da tempo che l'Italia è tra i paesi più dinamici nell'incrementare l'uso di strumenti digitali. Ad esempio, sulla base degli ultimi dati diffusi dalla BCE, il tasso di crescita annuo dei pagamenti elettronici dal 2015 al 2020 (+7 per cento su base annua) è superiore al dato europeo (+4 per cento); la quota di transazioni elettroniche regolata con carte di pagamento (60 per cento) supera il dato medio europeo (50 per cento).

Tuttavia, l'Italia rimane l'ultimo paese dell'area dell'euro in termini di numero pro capite di transazioni regolate con mezzi diversi dal contante: nel 2020, 130 operazioni per abitante a fronte di 297 in media nell'area dell'Euro. Il divario nel confronto internazionale è comune a tutte le aree del paese, ma ci sono anche ampi divari tra le regioni italiane.

L'eterogeneità tra le aree del paese in termini di diffusione e utilizzo degli strumenti alternativi al contante si riflette anche in differenze nella domanda di circolante. Analisi basate sul confronto internazionale e sui dati italiani a livello provinciale mostrano come un ruolo centrale nello spiegare il basso utilizzo di questi strumenti sia svolto dalle differenze in termini di reddito *pro capite* e di grado di innovazione tecnologica⁴. Il contante è più utilizzato nel Centro e nel Sud del Paese, dalle donne, dai giovani e da quelli con redditi più bassi; anche i lavoratori autonomi, gli studenti e i disoccupati tendono a fare un uso più intensivo del contante. Al contrario, le persone con livelli di istruzione più elevati, le persone con redditi medio-alti, gli impiegati e i pensionati fanno un maggiore uso di strumenti di pagamento elettronico.

¹ "Report on the payment attitudes of consumers in Italy: results from ECB surveys", Banca d'Italia (2022).

² Sulla base di proiezioni condotta sui dati BCE delle indagini Such (2016) e SPACE (2019), nel 2021 la quota di transazioni in valore regolata in contante per la prima volta potrebbe essere stata inferiore a quelle degli acquisti in contante con carte al punto vendita.

³ "L'impatto della pandemia sull'uso degli strumenti di pagamento in Italia", Banca d'Italia (2021).

⁴ "Differenze regionali nelle abitudini di pagamento al dettaglio in Italia", Banca d'Italia (2020).

La pandemia ha in parte contribuito a ridurre il *gap* culturale e tecnologico tra le diverse aree territoriali. Per l'Italia, uno degli studi sopra citati mostra, ad esempio, che la tecnologia *contactless* (inclusi i pagamenti effettuati tramite dispositivi *mobile*) e più in generale le carte di pagamento al punto vendita fisico hanno registrato una forte espansione, in particolare al Centro e nel Mezzogiorno, dove erano meno usate prima della pandemia, rispetto al Nord. Al Sud, in particolare, è stata osservata la propensione a un maggiore utilizzo delle carte rispetto al contante anche per pagamenti di importo meno elevato, come evidenziato dalla riduzione dell'importo medio pagato presso i punti di vendita. Gli acquisti *online*, invece, sono aumentati di più al Nord, area maggiormente colpita dall'epidemia.

Una trasformazione del settore del commercio comunque era da tempo avviata con il rallentamento delle vendite nella distribuzione tradizionale e la crescita del commercio elettronico. Con la pandemia, soprattutto durante i periodi di *lockdown*, è emerso che, nonostante il calo di fatturato verificatosi per diversi settori merceologici, molte aziende hanno registrato nuovi clienti grazie all'integrazione tra canale di vendita tradizionale e *online* (cd. multicanalità); ciò però soprattutto attraverso le grandi piattaforme digitali che hanno rafforzato ulteriormente la propria posizione sul mercato *e-commerce*.

Tali evidenze confermano che i servizi di pagamento digitale sono una risorsa fondamentale sia per le imprese sia per i consumatori, permettendo una continuità delle loro attività quotidiane anche in caso di *shock* avversi. Politiche volte ad accelerare la trasformazione digitale dell'economia e l'innovazione nelle abitudini di pagamento colmando anche le differenze territoriali, possono rendere l'economia più resiliente e più competitiva in termini di opportunità per i consumatori e le imprese.

In questo contesto diventa quindi sempre più strategico il progetto di costruzione di un vero circuito paneuropeo che possa sostenere la domanda di servizi digitali di cittadini e imprese in Europa.

Soluzioni di pagamento digitali in Europa

In Europa si assiste alla transizione al *cashless*, mediante la spinta alla diffusione dei pagamenti elettronici, guidata da una maggiore accettazione delle carte *in primis* e da una crescita dei pagamenti *mobile*.

Parallelamente, si assiste ad un cambio di paradigma nello sviluppo dei pagamenti istantanei, su cui l'Europa ha avuto un ruolo decisivo con l'introduzione dello Schema SEPA Instant Credit Transfer (*SCT Inst*), destinato a diventare la spina dorsale dei pagamenti con carte, conti, *device mobile* e *online*.

Overview delle soluzioni

Le carte di pagamento costituiscono oggi il principale strumento di pagamento elettronico utilizzato in Europa.

La loro diffusione e utilizzo poggiano su infrastrutture create nel corso di decenni, molto spesso con regole e standard tecnici proprietari. I diritti e gli obblighi dei consumatori e dei prestatori di servizi di pagamento in relazione a questi strumenti sono stati invece armonizzati con l'emanazione della prima e poi della seconda Direttiva sui Servizi di Pagamento (PSD).

Come sopra rilevato, nel 2021 le carte di pagamento hanno registrato una crescita importante anche in Italia, con alcune significative differenze; le carte di debito segnano una crescita maggiore di quella delle carte prepagate, mentre le carte di credito soffrono ancora il calo dei consumi ad alto importo. Sulle transazioni effettuate con carte di pagamento, da segnalare inoltre la preponderanza della tecnologia *contactless*, che ha ormai superato le transazioni a contatto.

Un ulteriore *trend* nell'evoluzione dell'utilizzo delle carte di pagamento è rappresentato dalla tokenizzazione delle plastiche all'interno dei *mobile wallet* dei cc.dd. XPAYs (Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay, ecc.): operatori mondiali della produzione di *mobile device* che hanno sviluppato *digital wallet* proprietari per ospitare carte di pagamento digitalizzate dagli *Issuer*.

Attivi dal 2015 a livello globale e dal 2017 in Europa, in Italia hanno registrato crescite a tripla cifra nel 2021(+112% vs. 2020), passando dall'essere un fenomeno di nicchia ad una concreta frontiera di sviluppo, rappresentando circa l'86% del transato – oltre 7 miliardi di euro - del *mobile proximity payment*⁵.

Affinché la digitalizzazione delle carte all'interno dei *mobile wallet* sia resa disponibile alla clientela finale appare necessario:

- un accordo tra circuito di pagamento e *mobile wallet operator*;
- la messa a disposizione degli *Issuer*, da parte del circuito di pagamento di riferimento, di una piattaforma di tokenizzazione che consenta la digitalizzazione delle carte e la gestione del *life-cycle* dei *token* (che sostituisce il PAN della carta all'interno del *mobile wallet*);
- un accordo tra singolo *Issuer* e *mobile wallet operator*.

In tema di *mobile payments* esistono poi ulteriori soluzioni – le cc.dd. *alternative payments solutions* - che hanno seguito paradigmi tecnici diversi rispetto ai *mobile wallet* degli Xpays.

Tali soluzioni di pagamento (Alipay, WeChat Pay, BANCOMAT Pay, Satispay) sono partite dal trasferimento di denaro tra privati (c.d. P2P), mettendo a disposizione della clientela una APP collegata a un conto di pagamento/corrente, per poi offrire anche la possibilità di pagare beni e/o servizi sia *in-store* che *on-line* mediante l'utilizzo della tecnologia QR Code.

L'utilizzo del QR Code ha esteso la possibilità lato esercenti di accettare pagamenti anche senza utilizzo del POS e, lato consumatore, di poter utilizzare la APP senza vincoli rispetto alla marca/modello del proprio *device*.

D'altra parte, la creazione di una rete di accettazione che garantisca la diffusione di tali strumenti di pagamento ha spesso richiesto tempo.

Nel 2021 in Italia, il transato di tali strumenti di pagamento ha rappresentato il 14% del totale dei *mobile proximity payments*.

I Circuiti Internazionali

I Circuiti internazionali più rilevanti a livello mondiale, quali UnionPay (China), MasterCard e Visa (US), dominano il mercato dei pagamenti con carta a livello globale grazie alla ampia rete di

⁵ Osservatorio Innovative Payments 2022 – Polimi.

accettazione, alla duttilità delle proprie soluzioni e alla gestione *in-house* del cambio di valuta tra paesi.

I Circuiti di carte consentono di effettuare pagamenti in modo semplice e garantito tra esercenti, clienti e le loro banche, gestendo reti internazionali che rappresentano quasi degli *standard de facto* a livello globale. Più specificamente, definiscono le regole per l'instradamento delle autorizzazioni di pagamento e delle richieste di regolamento nelle transazioni di punti vendita fisici ed *e-commerce* tra Acquirer di esercenti e Issuer di carte, nonché prelievi da ATM o acquisti anche collegati a transazioni di cashback.

VISA gestisce a livello di Circuito una piattaforma tecnologica globale con procedure, sistemi e regolamenti internazionali che garantiscono il supporto necessario per una corretta gestione del sistema di pagamento con carte di credito, debito e prepagate. L'infrastruttura VISAnet, con una copertura a livello globale, ha *performance* ancora oggi nei TPS (*transaction per second*) che possono competere con le più importanti e rinomate infrastrutture *blockchain* di ultima generazione.

Anche Mastercard gestisce e regola a livello internazionale l'accettazione di carte emesse sui circuiti Mastercard credit e Mastercard debit. In tema innovazione, nel 2016 ha lanciato la propria piattaforma di tokenizzazione, in grado di creare in sicurezza un *alias(token)* del PAN della carta di pagamento per poter essere speso all'interno dei *wallet provider* e nei *card-on-file e-commerce*.

UnionPay International, sussidiaria di China UnionPay, ha esteso l'accettazione delle proprie carte in più di 150 paesi, con oltre 40 milioni di carte emesse in più di 40 paesi al di fuori della Cina e 26 milioni di esercenti convenzionati in tutto il mondo.

Altri Circuiti che meritano una menzione sono American Express, Discover, Diners Club International e JCB, il più diffuso circuito di emissione di carte di credito in Giappone diventato un marchio notissimo a livello internazionale, che serve circa 31,9 milioni di esercizi convenzionati in oltre 190 Paesi con oltre 100 milioni di carte.

Ogni Circuito utilizza ad oggi però il proprio *subset* di specifiche tecniche e di protocolli, spesso non interoperabili tra loro, creati e basati nel corso degli anni principalmente sulle specifiche EMVco per l'interfaccia carta/terminale.

Aspetti critici, come la mancanza di prezzi competitivi e le dipendenze tecnologiche, rappresentano un rischio geo-strategico.

Gli Schemi domestici

A fronte della continua innovazione tecnologica e la diffusione degli *smartphone*, è ormai opportuno suddividere gli Schemi domestici in due macro-tipologie: Schemi di pagamento con carta e Schemi di pagamento che offrono soluzioni di *mobile payment*. Relativamente ai prodotti basati su carta, normalmente il circuito domestico è affiancato da un circuito internazionale in oltre il 95% dei casi⁶ in Europa, al fine di offrire un prodotto completo e versatile e a ampio spettro di utilizzo per i titolari.

⁶ PaySys Consultancy.

In Italia i prodotti BANCOMAT® (prelievo) e PagoBANCOMAT® (pagamento), nati rispettivamente nel 1983 e nel 1995, hanno una buona penetrazione del mercato, principalmente grazie alla diffusione massiva sulla rete di accettazione italiana ed alla competitività delle *fee* di Circuito.

In Francia Cartes Bancaires, creata nel 1984 dalle sei banche fondatrici di Carte Bleue⁷ più Crédit agricole e Crédit Mutuel, basa il proprio funzionamento sulle componenti e gli standard dei circuiti internazionali, pur essendo considerato un circuito domestico.

In Germania Girocard nasce nel 2007 dal Comitato Centrale del Credito (ZKA; oggi Die Deutsche Kreditwirtschaft). Le carte con il logo “Girocard” o “Electronic Cash” sono emesse direttamente dalle banche tedesche, con tecnologia smartcard fin dalla sua nascita della tipologia *Chip&PIN*. Una carta Girocard è solitamente combinata con più servizi, ad es. con una GeldKarte ricaricabile e la funzione Maestro o VPay per utilizzare la carta all'estero, applicazione internazionale da cui la carta Girocard riprende l'architettura tecnica interna della propria applicazione su *chip*.

Altri esempi di schemi domestici sono il circuito Indiano RuPay, il circuito Turco Troy, Elo e Hipercard in Brasile, Bancontact in Belgio, MultiBanco in Portogallo, Interac in Canada.

Dopo la scomparsa di Europay (l'attuale acronimo EMV rappresenta Europay, Mastercard e Visa), tra il 2008 e il 2010 è diventata sempre più evidente la necessità di un'alternativa europea agli Schemi internazionali di carte. Ciò ha determinato alcuni tentativi da parte delle principali banche europee e che si sono manifestati, ad es., nel Falkensteiner Circle, nel Monnet Project e nell'Euro Alliance of Payment Schemes (EAPS). Tutte le iniziative per creare una soluzione di schema di carte europeo sono tuttavia fallite e, di conseguenza, abbandonate. Il progetto Monnet, nello specifico, è fallito a causa della mancanza di una base di regole condivisa e delle riserve sulla futura fattibilità del modello di *business*, mentre l'iniziativa EAPS, che sfruttava in quel momento tutto il *subset* dei protocolli europei di interoperabilità (i.e. Berlin Group), si è fermata ad accordi bilaterali tra i membri, nel corso del tempo mai più rinnovati.

Con riferimento agli Schemi di pagamento che offrono soluzioni di *mobile payment*, in Italia il mercato è polarizzato su due prodotti: BANCOMAT Pay® e Satispay⁸. In Germania e Austria troviamo BlueCode, in Svizzera Twint, ma soprattutto Swish in Svezia, ad oggi più diffuso delle carte PAN Nordic nella regione scandinava. Numeri alla mano, Swish è stato lanciato nel 2012 da sei grandi banche svedesi in collaborazione con Bankgirot e la Banca centrale svedese, e ad aprile 2021 contava ben 7,9 milioni di utenti attivi (popolazione svedese totale: 10,2 milioni). Merita inoltre di essere menzionata BIZUM in Spagna, sistema di pagamento da *mobile* istantaneo posseduta da 23 banche spagnole.

Gli Schemi domestici rappresentano realtà locali che, in molti casi, hanno saputo rispondere in modo puntuale alle esigenze dei mercati di riferimento, riuscendo a conquistare importanti quote di mercato. Stanno evolvendo tecnologicamente e dal punto di vista dell'offerta con investimenti considerevoli da parte delle realtà locali (spesso Istituti finanziari) che li hanno sostenuti, rappresentano una alternativa locale agli Schemi internazionali, consentendo una concorrenza sul mercato, a beneficio soprattutto degli esercenti.

⁷ BNP, CCF, Crédit du Nord, CIC, Crédit Lyonnais e Société Générale

⁸ Si tratta di un Istituto di Moneta Elettronica che pur essendo autorizzato e regolato dalla CSSF opera prevalentemente in Italia.

Su queste basi è stata creata l'associazione europea EMPSA (*European Mobile Payment Systems Association*), che mira a promuovere la collaborazione tra Schemi domestici e consentire l'uso di diversi sistemi di pagamento *mobile* a livello europeo. Paradigma fondamentale di EMPSA è il mantenimento dei sistemi domestici in uso, con un HUB centrale (denominato "*EMPSA Bridge*") a cui gli Schemi devono connettersi per risultare automaticamente connessi l'un l'altro, demandando il *routing* delle informazioni di pagamento tra uno Schema e l'altro direttamente all'*EMPSA Bridge*.

Gli schemi europei

Come noto, la SEPA è nata come iniziativa di autoregolamentazione del mercato, ispirata, promossa e supportata dalla Commissione Europea, sotto la sorveglianza e l'indirizzo dell'Eurosistema, guidata anche dall'industria bancaria europea e realizzata mediante un organo *ad hoc* – lo *European Payments Council* (EPC). La piena realizzazione della SEPA è stata conseguita mediante un intervento regolamentare (Regolamento 260/2012⁹) che ha fissato l'obbligo di migrazione degli schemi di bonifico e di addebito diretto nazionali agli schemi di pagamento europei.

L'EPC – creato nel 2002 - è un'associazione senza scopo di lucro, cui partecipano 76 membri che sono prestatori di servizi di pagamento o loro associazioni; il suo obiettivo è di promuovere e sostenere lo sviluppo, l'armonizzazione e l'integrazione dei servizi di pagamento europei, sostenendo *in primis* la competitività e l'innovazione. L'EPC svolge in primo luogo il ruolo di gestore degli schemi SEPA e si occupa della manutenzione ed evoluzione degli stessi. In seno all'EPC sono stati definiti lo schema di bonifico SEPA (SEPA Credit Transfer - SCT) e gli schemi di addebito diretto SEPA (SEPA Direct Debit Core e B2B) avviati, rispettivamente, a gennaio 2008 e novembre 2009. Nel 2017 è stato avviato lo schema di bonifico istantaneo (SEPA Instant Credit Transfer – SCT Inst), disponibile 24/7/365 e che consente di effettuare trasferimenti di fondi entro il limite di importo di 100.000€ in 10 secondi.

L'EPC inoltre promuove l'armonizzazione negli ambiti dove essa non è ancora completa (ad es. pagamenti via mobile, fatturazione elettronica, sicurezza), anche attraverso la creazione di schemi "relativi ai pagamenti" (*payments-related*, quali ad es. SEPA Request To Pay, SEPA Proxy Look-up Service, di cui si dirà più avanti) e rappresenta i prestatori di servizi di pagamento in una visione olistica e strategica.

Gli schemi di pagamento SEPA sono realizzati secondo un principio di indipendenza e separazione rispetto alle infrastrutture (*Clearing and Settlement Mechanisms* – CSMs) che consentono lo scambio e il regolamento delle operazioni di pagamento. Molteplici sono le infrastrutture che svolgono quest'ultimo ruolo, in linea con i principi fissati dall'EPC (cd. *SEPA-compliant CSMs*); l'EPC pubblica sul proprio sito la lista di tali infrastrutture. Con l'avvio dello schema SCT Inst, alcune di esse garantiscono un'operatività in tempo reale, in piena interoperabilità con la piattaforma *TARGET Instant Payment Settlement* (TIPS) realizzata dalla Banca Centrale Europea (BCE).

Più di recente, l'EPC si è focalizzato su nuove iniziative per rispondere all'evoluzione delle esigenze del mercato e, in questo ambito, a partire dalle analisi svolte dallo *Euro Retail Payments Board*

⁹ Regolamento (UE) n. 260/2012 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 14 marzo 2012 che stabilisce i requisiti tecnici e commerciali per i bonifici e gli addebiti diretti in euro e che modifica il regolamento (CE) n. 924/2009.

(ERP)¹⁰ per la definizione di un ecosistema paneuropeo per la presentazione al pagamento di fatture elettroniche, ha realizzato lo schema SEPA Request-to-Pay (SRTP). Questo schema, disponibile da novembre 2020, applicabile ad una pluralità di contesti d'uso, consente ai beneficiari di richiedere ai propri debitori il pagamento di una specifica transazione (commerciale o non), attraverso una rete sicura che consente di presentare tutte le informazioni necessarie per l'esecuzione del pagamento stesso tramite bonifico. La SRTP si configura quindi come uno schema di messaggistica, e non come uno strumento di pagamento, che può dunque essere considerato un complemento del flusso di pagamento a supporto del processo *end-to-end*, ponendosi come anello che unisce una transazione e il relativo pagamento.

Lo schema SRTP può essere visto come un abilitatore per la realizzazione di soluzioni di pagamento digitale in tutta l'area SEPA.

L'EPC ha inoltre realizzato uno schema – disponibile da dicembre 2018 – che consente lo scambio dei dati necessari per avviare pagamenti a livello paneuropeo utilizzando soluzioni basate su proxy/alias da cui può essere recuperato il codice IBAN che identifica il conto del beneficiario (SEPA Proxy Look-up).

In aggiunta, l'EPC – sempre su impulso dell'ERP – si sta dedicando ad iniziative volte ad armonizzare e standardizzare le modalità di scambio delle informazioni per l'inizializzazione dei pagamenti tramite QR Code¹¹ e altre tecnologie (*Bluetooth* e *Near Field Communication - NFC*).

Infine, a livello europeo esiste un'ulteriore categoria di soluzioni di pagamento rappresentata dai cc.dd. *OBEPS – Online Banking Electronic Payments*, quali, ad esempio, iDEAL, EPS, Giropay e MYBANK basati sugli Schemi EPC. Sfruttando le potenzialità del SCT e le novità introdotte dalla PSD2 in tema di *open banking*, alcuni operatori hanno aggiunto al SCT le caratteristiche tipiche dei circuiti di pagamento con carta (i.e., *payment guarantee* per il *merchant*, *refund* per il consumatore, ecc.), mettendo a disposizione dei prestatori di servizi di pagamento un nuovo prodotto *account based* per la propria clientela *consumer* e *merchant*.

L'Euro Digitale

Nell'ultimo quinquennio si sono fortemente intensificati la ricerca e il dibattito pubblico in tema di monete digitali. Le banche centrali di tutto il mondo (il 90% del totale, secondo l'ultimo report della Banca dei regolamenti internazionali - BIS) stanno analizzando, studiando o sperimentando la possibile emissione di una propria moneta digitale (Central Bank Digital Currency – CBDC).

Il tema è di grande attualità anche nell'Unione Europea dal momento che, a seguito della pubblicazione del “Report on a digital Euro” (ottobre 2020), la BCE ha deciso, nel luglio 2021, di avviare la fase di indagine legata all'Euro digitale che potrebbe portare all'emissione della moneta digitale di banca centrale per l'Euro-zona.

¹⁰ L'Euro Retail Payments Board (ERP) è un organismo strategico di alto livello incaricato di promuovere l'integrazione, l'innovazione e la competitività dei pagamenti al dettaglio in euro. È composto da rappresentanti della domanda e dell'offerta del mercato dei pagamenti ed è presieduto dalla BCE.

¹¹ La versione finale del documento “Standardisation of QR-codes for MSCTs” è stata pubblicata il 17 giugno 2022 e verrà sottoposta a ISO per un'approvazione secondo la procedura “rapida”.

Dopo una prima fase di sperimentazione ad ampio spettro condotta nell'ambito dei lavori dell'Eurosistema, nessun rilevante ostacolo di tipo tecnico è stato individuato rispetto alle possibili configurazioni dell'euro digitale oggetto della sperimentazione¹².

Il 14 luglio 2021 è dunque stata approvata la fase di indagine (avviata ad ottobre 2021), la cui durata è stabilita in 24 mesi, cui farà seguito, se questa fase darà esito positivo e se la BCE deciderà in tal senso, la fase di implementazione vera e propria, per la quale ad oggi è stimata una durata di 36 mesi. Oggetto dell'iniziativa è l'Euro digitale, definito come moneta di banca centrale resa disponibile in forma digitale per i pagamenti al dettaglio. In questo senso l'iniziativa si colloca nel quadro delle CBDC di tipo retail, a differenza delle iniziative di CBDC wholesale, che prevedono un accesso a tale strumento limitato ai soli attori istituzionali.

La fase di indagine dovrà anche valutare il possibile impatto dell'Euro digitale sul mercato, ed è per questo che l'Eurosistema ha avviato una serie di forum per assicurare un adeguato dialogo con il mercato: è stato istituito un gruppo di esperti del mercato (Market Advisory Group – MAG), che svolge ruolo consultivo e supporta le valutazioni con pareri espressi dai partecipanti a titolo personale; è attivo il dialogo in seno allo Euro Retail Payments Board (ERPB), in quanto forum istituzionale che riunisce tutte le parti interessate al mercato dei pagamenti al dettaglio in euro, presieduto dalla BCE; ulteriori tavoli di discussione, anche a livello nazionale, potranno essere attivati in ragione dell'evolversi delle tematiche. Per assicurare il giusto contesto legislativo alla eventuale decisione della BCE, la Commissione europea e gli altro co-legislatori stanno portando avanti lavori ad ampio spettro per valutare le esigenze regolamentari funzionali all'Euro digitale.

La fase di indagine potrà inoltre servire per valutare gli aspetti di rilievo che possono impattare il mercato bancario, quali, ad esempio, la gestione del *funding* e della tesoreria, al fine di identificare le possibili soluzioni.

La sua diffusione potrebbe avere impatti ad esempio sulla raccolta bancaria e, di conseguenza, di erogazione del credito. Tali aspetti sarebbero collegati al grado di diffusione che l'Euro digitale potrà avere nei prossimi anni; sono allo studio apposite misure per evitare rischi di disintermediazione ed effetti indesiderati.

L'Euro digitale, ove si decidesse di emetterlo, si affiancherebbe al contante (senza sostituirlo), come risposta alla crescente digitalizzazione e propensione all'utilizzo dei pagamenti elettronici da parte dei cittadini europei. In base alle funzionalità che verranno identificate, nonché alla *user experience*, i pagamenti in Euro digitale potranno avere delle ripercussioni anche sugli attuali strumenti digitali, come ad esempio carte di pagamento e bonifici, andando parzialmente in loro sostituzione. In tal senso l'Euro digitale potrebbe ridefinire gli equilibri dell'attuale ecosistema costruito attorno ai pagamenti digitali e agli operatori che prestano tali servizi, come ad esempio banche, istituti di pagamento / moneta elettronica e Circuiti.

In prospettiva, ove venisse emesso, l'Euro digitale potrebbe beneficiare dell'esistenza di iniziative di mercato che puntino a valorizzare elementi di interoperabilità (cfr. *infra*) che potrebbero essere sfruttati anche a supporto del suo utilizzo.

¹² Cfr. Digital euro experimentation scope and key learnings.

<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecb.digitaleuroscopekeylearnings202107~564d89045e.en.pdf>

Le strategie dell'Eurosistema e della Commissione europea per i pagamenti retail

Il ritmo e la portata dei cambiamenti tecnologici nel comparto *retail* hanno indotto la Commissione europea e l'Eurosistema a definire proprie strategie per indirizzare le azioni di sviluppo dei pagamenti al dettaglio nell'ambito di un quadro di riferimento armonizzato e ben definito. Entrambe le strategie, in sinergia tra loro, mirano a creare un ecosistema europeo dei pagamenti al dettaglio innovativo, sicuro e inclusivo che possa promuovere un'industria europea dei pagamenti competitiva anche in risposta ai rapidi cambiamenti - tecnologici, normativi e di *business* - che stanno interessando il comparto.

La *retail payment strategy* della Commissione europea, diffusa a settembre 2020, è incentrata su quattro principi: 1) soluzioni di pagamento sempre più digitali e istantanee di portata paneuropea; 2) mercati innovativi e competitivi dei pagamenti al dettaglio; 3) sistemi di pagamento al dettaglio efficienti e interoperabili; 4) pagamenti internazionali efficienti, incluse le rimesse. Essa si inserisce in un "pacchetto" che include la *Digital finance strategy* e due proposte normative su *Digital operational resilience* e *Crypto-assets*¹³. In tale ambito sono, quindi, previste una serie di azioni volte ad assicurare che i cittadini e le imprese europee usufruiscano di una gamma ampia e diversificata di soluzioni di pagamento di elevata qualità, sostenute da infrastrutture sicure, efficienti e accessibili, in un mercato competitivo e innovativo.

Fra le principali linee di azione promosse dalla Commissione europea vi è il sostegno all'uso dei pagamenti istantanei (come "nuova normalità"), basati sullo schema paneuropeo del SCT Inst e delle relative infrastrutture di supporto, e al miglioramento dei pagamenti *cross-border*. La Commissione sta, quindi, proseguendo il monitoraggio dello stato di adesione dei prestatori di servizi di pagamento allo schema SCT Inst e valutando la possibilità di adottare una iniziativa legislativa che ne imponga l'adesione e che tenga conto di aspetti quali la protezione dei consumatori, i costi per i PSP, le commissioni a carico degli utenti.

La strategia dell'Eurosistema, approvata a novembre 2019 e rivista a ottobre 2020, si basa su tre elementi chiave: i) diffusione su ampia scala dei pagamenti istantanei; ii) sviluppo di una soluzione di pagamento paneuropea; iii) possibile introduzione di un euro digitale. Focalizzata principalmente sulle soluzioni di pagamento al punto vendita fisico e virtuale (es. negozi e siti di *e-commerce*), la strategia è stata poi ampliata per ricomprendere anche tutte le altre tipologie di pagamenti al dettaglio, con un approccio c.d. "olistico".

Con riferimento al primo elemento, per rendere i pagamenti istantanei accessibili a tutti i cittadini e a tutte le imprese, non soltanto a livello nazionale ma in tutta Europa, è necessario che un maggior numero di PSP aderisca allo schema SCT Inst e che venga garantita una diffusione del servizio a livello paneuropeo. Lato Eurosistema sono state, quindi, adottate misure significative per garantire la

¹³ La proposta di Regolamento della Commissione europea in materia di *crypto-assets* (MiCAR) intende introdurre per la prima volta una regolamentazione uniforme a livello europeo per l'emissione o l'offerta al pubblico di cripto-attività non classificabili come prodotti o servizi già regolati dal diritto europeo vigente e per i prestatori di servizi in cripto-attività. Questi servizi potranno essere svolti alternativamente da intermediari già vigilati (banche, imprese di investimento, gestori di sedi di negoziazione e gestori del risparmio) oppure da nuovi soggetti specificatamente autorizzati ai sensi del nuovo Regolamento (*crypto-asset service providers* o CASP). In generale, il Regolamento prevede l'applicazione a tutti i fornitori di servizi *crypto* di requisiti prudenziali e organizzativi simili a quelli previsti per gli intermediari tradizionali nonché di specifici obblighi comportamentali nei confronti della propria clientela. Sono previsti ulteriori requisiti per la prestazione di servizi specifici, quali la custodia e amministrazione di cripto-attività per conto di terzi o la gestione delle piattaforme di scambio delle cripto-attività.

raggiungibilità dei pagamenti istantanei a livello paneuropeo attraverso TIPS; a riguardo, si è recentemente conclusa positivamente la migrazione su TIPS dei conti tecnici dei CSM che gestiscono pagamenti istantanei.

L'Eurosistema sostiene, inoltre, le iniziative volte a individuare soluzioni di pagamento al dettaglio che rispondano a cinque obiettivi chiave: i) portata paneuropea; ii) facilità d'uso ed efficienza anche in termini di costi; iii) sicurezza e protezione; iv) *governance* europea; v) accettazione a livello globale.

Nell'ambito della strategia dell'Eurosistema sono ricomprese anche le riflessioni in corso sulla possibile emissione da parte della Banca centrale europea di una valuta digitale in euro (cd. euro digitale) per le operazioni al dettaglio, nell'intento di affiancare un sostituto digitale al contante, come traino all'innovazione nei pagamenti, sostegno all'inclusione finanziaria e rafforzamento del ruolo internazionale dell'euro (cfr. paragrafo l'Euro digitale).

Completano il quadro delle iniziative adottate dalle Istituzioni nell'ambito dei pagamenti al dettaglio i lavori per la revisione: *i)* della PSD2, avviati dalla Commissione europea alla fine del 2021, e nel cui ambito verranno affrontate alcune tematiche già in parte evidenziate nelle sopra menzionate strategie dell'Eurosistema e della Commissione; *ii)* del Regolamento eIDAS (Regolamento in materia di identificazione elettronica e servizi fiduciari per le transazioni elettroniche nel mercato interno sui sistemi di identificazione elettronica forniti ai cittadini e alle aziende) che si pone tra gli obiettivi quello di facilitare la diffusione di sistemi di identità digitale nel settore dei pagamenti (anche a livello transfrontaliero).

Come menzionato, la Commissione europea e l'Eurosistema, in qualità di "catalizzatori" promuovono l'adozione di soluzioni private che consentano il raggiungimento degli obiettivi contenuti nelle rispettive strategie. D'altro canto, affinché tali soluzioni siano di successo, dovranno essere in grado di superare le principali criticità che caratterizzano le altre iniziative di mercato, già attive o in fase di implementazione. In particolare, dovrebbe trattarsi di una soluzione paneuropea che abbia una *governance* condivisa ed equilibrata tra tutti i promotori e una struttura tariffaria competitiva rispetto alle attuali soluzioni di mercato e che ne incentivi l'utilizzo; inoltre, andrebbe posta particolare attenzione agli investimenti già realizzati dagli operatori in un'ottica di valorizzazione degli stessi.

Principi base di una possibile soluzione europea

Sulla base dell'evoluzione dell'industria della monetica e dei pagamenti in Europa negli ultimi anni, i principi base per una soluzione europea in linea con la strategia delle autorità delineata nel precedente paragrafo possono fondarsi sui seguenti fattori.

- a. *Valorizzazione dei Circuiti domestici*
- b. *Utilizzo di asset e standard europei*
- c. *Sostenibilità economica del modello di business*
- d. *Inclusività, allineamento di interessi e percorso graduale*
- e. *Compatibilità con l'eventuale emissione di un euro digitale*

a. *Valorizzazione dei Circuiti domestici*

Durante la pandemia si è registrata una crescita esponenziale dei pagamenti digitali, soprattutto *on-line*, che sono stati intercettati preminentemente dai circuiti internazionali (VISA/Mastercard) o dai big-tech e società Fintech attive sull'*ecommerce*.

I circuiti domestici europei hanno solo in parte beneficiato di tale crescita specie con riferimento alle transazioni cross-border in quanto:

- sono stati sviluppati nel tempo con logiche di *business* differenti tra loro
- hanno standard tecnici differenti e non sono interoperabili a livello transfrontaliero
- hanno piani di sviluppo e livelli di maturazione digitale differenti

D'altro canto, va ricordato che tali circuiti:

- sono spesso dei "campioni nazionali" per quote di mercato e diffusione dell'accettazione, sebbene negli ultimi anni hanno subito la concorrenza dei circuiti internazionali
- rappresentano asset che hanno valorizzazione di centinaia di milioni di euro
- sono un interlocutore privilegiato dell'ecosistema locale (banche, centri applicativi, gestori terminali, processor, ecc.)
- concentrano competenze sui pagamenti distintive, con un'alta padronanza delle esigenze del mercato locale
- gestiscono brand riconosciuti dalla clientela, godendo di un elevato grado di fiducia e riconoscibilità, costruite nel corso di decenni di operatività
- hanno costi generalmente inferiori rispetto ai competitor internazionali¹⁴, che si riflettono anche in fee più basse per la clientela finale (consumatori ed esercenti)

La costruzione di un circuito europeo può fondarsi quindi sulla valorizzazione di questi *asset*, definendo un percorso nel quale questi operatori siano chiamati a fornire il proprio contributo, sia in termini di competenze che di valore.

b. *Utilizzo di asset e standard europei*

¹⁴ Commissione Europea (2020), Report on impact of IFR
https://ec.europa.eu/competition/sectors/financial_services/IFR_report_card_payment.pdf

L'Europa ha già dimostrato nel tempo di saper costruire infrastrutture di mercato e *standard* di eccellenza e di saper implementare iniziative progettuali complesse grazie a strutture competenti per la gestione degli schemi, modelli di collaborazione e *governance* bilanciati ed efficaci e al ricorso a *framework* e *timeline* condivise e sostenibili per tutti gli operatori. La realizzazione di una soluzione completamente europea potrebbe beneficiare delle iniziative Paneuropee già in essere (es bonifico istantaneo, SRTP e SPL).

c. *Sostenibilità economica del modello di business*

Un modello di *business* sul mercato dei pagamenti *retail* è sostenibile se in grado di ripagare:

- gli investimenti in infrastruttura tecnologica e gli interventi per tener conto della continua innovazione;
- i fornitori di servizi di pagamento;
- la struttura di gestione dello schema.

Gli investimenti in infrastruttura tecnologica possono essere ridotti, valutando:

- il riutilizzo delle attuali infrastrutture di scambio e di regolamento;
- la costruzione di un modello di interoperabilità tra i circuiti domestici, riutilizzando e non dismettendo quanto già disponibile e funzionante;
- l'adozione di un modello *digital first*, per poi integrare anche l'infrastruttura tradizionale (*i.e.*, carte di pagamento) mediante una logica *multi-rail*.

In particolare, il modello di remunerazione deve essere competitivo rispetto alle attuali soluzioni di mercato (es. carte) e, al tempo stesso, equiparabile per logiche di distribuzione del valore lungo la catena (*4 party model*).

Tale modello di remunerazione appare inoltre necessario a garantire:

- lato consumatore, tutte le "eccezioni" che un'operazione di pagamento può comportare (*i.e.*, storno, rimborso, restituzione merce, diritto di ripensamento, ecc.), nonché la gratuità delle stesse;
- lato esercente, la c.d. *payment guarantee*, nonché il rispetto delle tempistiche di accredito delle somme previste dalla normativa di riferimento.

Sotto il profilo dei costi, giova infine rilevare che anche il canale di inizializzazione delle operazioni deve essere tenuto in considerazione. Ad esempio, un bonifico istantaneo inizializzato su un *home banking* è differente da uno disposto su un sito *e-commerce* o *in-store* con un'inizializzazione fatta da *smartphone* inquadrando un QR Code: i modelli di *business*, i costi operativi e gli schemi sottostanti sono completamente diversi e anche se utilizzassero la medesima infrastruttura di regolamento, andrebbero comunque governati con modelli di *pricing* diversificati.

d. *Inclusività, allineamento di interessi e percorso graduale*

La costruzione di una unica soluzione paneuropea non può prescindere da una valutazione del punto di partenza del singolo Paese coinvolto, valutando ad esempio la presenza o meno di un circuito domestico. Tale presupposto genera la necessità di prevedere percorsi implementativi diversi per i singoli Paesi, sulla base della necessità di alcuni di interfacciare i propri schemi domestici alla nuova soluzione, mentre per altri sorgerà la necessità di sviluppare la soluzione *from scratch* o entrare in una *partnership* con altri Paesi membri .

Una volta individuata la soluzione *target*, al fine di agevolare il percorso implementativo e minimizzare gli investimenti, si dovrebbe tener conto:

- della costruzione di una *roadmap* che privilegi l'adozione graduale dei casi d'uso, dando priorità a quelli con impatto minore sull'adeguamento dell'infrastruttura (es. soluzione digitale per *e-commerce*) prendendo in debita considerazione anche i casi d'uso che coinvolgono gli operatori che offrono i servizi informativi e dispositivi regolati dalla PSD2
- del coinvolgimento attivo degli schemi domestici circa l'adozione e il coordinamento di tale *roadmap* implementativa, nell'ottica di lungo periodo di valorizzazione di tali *asset* e non di un loro *write-off* obbligatorio
- del percorso che possa far convergere su quella soluzione anche i paesi dove non sono presenti circuiti nazionali e/o che di recente hanno avviato iniziative con un orizzonte geografico che abbraccia più paesi.

Una volta aggregato il favore concreto di più paesi sulla soluzione *target*, si dovrà procedere, sempre in uno spirito europeo inclusivo e che valorizzi gli *asset* esistenti, a definire una appropriata *governance* per la creazione di una soluzione europea.

e. Compatibilità con l'eventuale emissione di un euro digitale

Infine, anche in ragione di un orizzonte temporale che vedrà sempre più definito il progetto di possibile emissione di un euro digitale, nell'ottica di valorizzare l'apporto del settore privato in quel progetto e, come sopra richiamato, di minimizzare gli investimenti, occorrerà identificare – attraverso uno stretto e aperto dialogo con l'Eurosistema – le possibili sinergie tra la soluzione digitale di cui trattasi e la distribuzione e accettazione di un possibile euro digitale, in coerenza con le innovazioni che esso introdurrà.

Use case coperti

Lo sviluppo di una soluzione pan-europea dovrà essere in grado di cogliere i differenti casi d'uso e i diversi segmenti di utenza serviti e riguardare quindi le transazioni tra privati (P2P) e tra privati e imprese o pubblica amministrazione (P2B, P2G) con l'obiettivo di sostenere l'efficienza e la sicurezza nell'utilizzo dei pagamenti digitali. Per una esemplificazione di possibili casi d'uso cfr. **Box 1.**

Cosa serve per creare una soluzione paneuropea

Quanto precedentemente descritto suggerisce un approccio *digital first*, in cui partendo dalle soluzioni digitali esistenti, senza disperdere gli asset e i brand nazionali caratterizzati da un elevato grado di fidelizzazione, si realizzi una interoperabilità *cross border* secondo un approccio “federativo”, consentendo a pagatori e *merchant* appartenenti alla stessa “federazione” di completare le operazioni di pagamento.

Un esempio concreto che va nella direzione suddetta può essere la soluzione proposta da EMPSA (European Mobile Payment Systems Association) che ha sviluppato un framework sia tecnico che di processo in grado di interconnettere, per il tramite di un unico hub europeo, tutte le soluzioni di pagamento digitale esistenti non richiedendo alcuna modifica ai sistemi e protocolli in essere dei Circuiti domestici connessi; al 15 giugno 2022, l’associazione conta 15 membri¹⁵ per una copertura di 16 paesi, con più di 90 milioni di utenti nativamente *multicurrency*.

Questo approccio richiede di individuare modalità per includere anche i paesi europei che attualmente non sono dotati di uno schema domestico autonomo. In tale prospettiva, il recente annuncio di EPI¹⁶ relativo alla creazione di una soluzione di pagamento digitale basata su instant payment, potrebbe rappresentare un possibile strumento di integrazione per garantire una reale copertura *paneuropea*.

La soluzione “digital first” non esclude in prospettiva, anche se in una fase successiva, la possibilità di estendere l’approccio federativo all’utilizzo delle carte fisiche; in tal caso occorrerebbe però tenere in considerazione la necessità di intervenire dal lato accettazione di pagamento (POS fisici e virtuali), dal lato dell’emissione degli strumenti e dal lato autorizzativo, *processing (routing, clearing & settlement)* e regolamento delle transazioni (**cf. Box 2**) e considerarne gli impatti in termini di tempi di sviluppo/diffusione e costi.

Il percorso da seguire per la costruzione di un progetto pan-europeo secondo una soluzione “digital first” aperta, richiede quindi di completare in termini operativi i seguenti passaggi del processo [**cf. Box 3 per una esemplificazione**]:

a. Individuazione di standard tecnici

Per far sì che sia possibile interconnettere schemi locali molto diversi, è necessario identificare alcuni fondamentali elementi di standardizzazione [**vedi Box 3, a**].

b. Schema e business rules per gestire tutto il ciclo di vita del pagamento, non solo il trasferimento monetario

La standardizzazione delle soluzioni tecniche di interoperabilità non è di per sè idonea e sufficiente a garantire l’interoperabilità: è necessario stabilire una *minimum value proposition* di

¹⁵ Swish (Svezia), Vipps (Norvegia), Mobilepay (Danimarca e Finlandia), Blink (Polonia), Bancontact/Payconiq (Belgio, Olanda e Lussemburgo), Twint (Svizzera), MB Way (Portogallo), Bancomat Pay e Plick (Italia), Bluecode (Germania e Austria), Bamcard (Bosnia & Erzegovina), Bankart (Slovenia), Borica (Bulgaria), iDeal (Olanda), Bizum (Spagna).

¹⁶ <https://www.epicompany.eu/>

prodotto/servizio, nonché stabilirne la gestione in termini di regole di circuito e di *business* [**vedi Box 3, b)**].

c. *Organizzazione snella ma robusta e paneuropea*

La necessità di gestire sia una componente tecnologica che una dimensione di schema richiede una organizzazione stabile e dedicata alla creazione di una nuova soluzione di pagamenti pan europea, che vada oltre la dimensione progettuale, nonché una o più infrastrutture per il regolamento delle transazioni [**vedi Box 3, c)**].

d. *Commitment lato issuing e acquiring*

È fondamentale, ai fini della riuscita dell'iniziativa, conquistare il pieno *commitment* da parte degli operatori e di tutti gli *stakeholder* della filiera dei pagamenti, sia relativamente alla diffusione degli strumenti di pagamento (es. Carte, App) che per l'implementazione degli sviluppi necessari all'*onboarding* dei clienti. [**vedi Box, 3.d)**]

Box 1 – Esempio di casi d’uso

P2P

All’interno del trasferimento di denaro tra privati sono previsti due sotto casi, a seconda che il beneficiario sia registrato o meno al servizio:

- i. Real time Customer2Customer*
- ii. T+1 Customer2notCustomer (AREA SEPA)*

Nel caso *i.*, la funzionalità consente agli utenti di poter scambiare denaro in *real time* utilizzando il numero di telefono del beneficiario come *proxy*. Selezionato il contatto dalla rubrica, o inserito il numero di telefono, l’utente inserisce l’importo del trasferimento e autorizza l’operazione con SCA tramite inserimento del proprio *PIN/fingerprint/touchID* sul proprio *device*.

L’utente può inviare denaro anche ad utenti non registrati al servizio di cui conosce il numero di telefono (caso *sub ii.*), sempre con importo confermato tramite SCA con *PIN/fingerprint/touchID* sul proprio *device*. In questo caso il destinatario, ricevuto l’SMS di notifica di denaro ricevuto, ha il compito di seguire le istruzioni riportate per inserire l’IBAN su cui ricevere l’accredito.

b. P2B – Pagamenti da utente verso merchant

Nel pagamento di beni e/o servizi sono previsti due sotto casi macro: pagamenti *e/m-commerce* e *in-store*.

i. E/M-commerce

Con le seguenti modalità:

- 1. Standard (Customer Initiated Transaction)*
- 2. Customer Initiated Transaction con esenzione SCA*
- 3. Merchant Initiated Transaction (Addebiti Ricorrenti)*

La funzionalità *e/m commerce* permette di eseguire acquisti *on-line* mediante l’utilizzo del proprio numero di telefono associato al proprio IBAN.

Nel caso Standard (CIT), l’utente inserisce sul *payment gateway* il proprio numero di telefono, generando una richiesta di pagamento verso la propria APP. Nella APP dell’utente sono riportate le informazioni relative all’esercente, negozio e importo della transazione, l’utente conferma l’esecuzione dello stesso mediante SCA con il *PIN/fingerprint/touchID* sul proprio *device*; eseguita con successo la SCA, la APP invia al proprio *Issuer* la richiesta di autorizzazione per approvare o meno il pagamento in corso.

Nel caso CIT con esenzione SCA *sub 2.*, l’utente esegue pagamenti presso *merchant* che non prevedono una SCA in APP per il pagamento (acquisto *one-click*), richiedendo direttamente all’*Issuer* l’autorizzazione al pagamento. L’*Issuer* ha sempre la facoltà di approvare o declinare il pagamento, con l’aggiunta di un *soft-decline* di risposta che permette all’esercente di risottomettere lo stesso identico pagamento richiedendo la SCA in APP all’utente.

Nel caso *sub 3.* (MIT), l’esercente richiede all’utente un’autenticazione forte in APP in merito al mandato (*e-mandate*) che l’utente sta sottoscrivendo con l’esercente in quel momento (abbonamento, iscrizioni e risparmi, ecc.) generando un *token* associato per il mandato sottoscritto. L’utente, ricevuta una richiesta di pagamento relativa al mandato, conferma la volontà a procedere in APP mediante *PIN/fingerprint/touchID* sul proprio *device* confermando il metodo di pagamento indicato. Tutte le volte che l’esercente invoca un pagamento direttamente verso l’*Issuer* relativo a quel mandato, ha l’obbligo di inviare il *token* relativo per permettere all’*Issuer* di verificare la validità dello stesso.

Box 1 – segue

ii. *In store*

Sono previste diverse modalità e *proxy*:

1. *QR-Code dinamico Merchant Presented (Customer scan)*
2. *Invia Denaro da QR-Code statico*
3. *Invia Denaro da geolocalizzazione*
4. *M.O.T.O. con numero di telefono*
5. *Proxy/Loyalty Merchant scan*
6. *Bill Payment*

La funzionalità *in-store* permette all'utente di eseguire pagamenti su *POI* tramite la propria APP.

Nel Caso QR-Code dinamico l'esercente inserisce l'importo e richiede alla Piattaforma la generazione di un *token* incapsulato nel QR-Code, relativo al proprio negozio per quello specifico importo. L'utente, una volta scansionato il QR-Code in APP, recupera e verifica insegna, negozio e importo del pagamento, confermando l'operazione mediante SCA con il *PIN/fingerprint/touchID* sul proprio *device*; eseguita con successo la SCA, la APP invia al proprio *Issuer* la richiesta di autorizzazione per approvare o meno il pagamento in corso.

Il caso d'uso *in-store* può essere eseguito anche con scansione da parte dell'utente del QR-Code statico (caso n. 2) posizionato sulla cassa dell'esercente, con importo inserito e confermato dall'utente direttamente in APP; in alternativa, (caso n. 3) l'utente può cercare nella propria APP il *merchant* geolocalizzato, seguito sempre dall'inserimento dell'importo e confermando il pagamento con SCA.

Il caso d'uso (n. 4) M.O.T.O. (*Mail Order Telephone Order*) permette invece all'utente di fornire il proprio numero di telefono per ordini telefonici o tramite posta. Ricevuto il numero di telefono dall'utente, l'esercente genera una richiesta di pagamento verso la APP per permettere all'utente di confermare il pagamento mediante SCA con il *PIN/fingerprint/touchID* sul proprio *device*.

Il caso d'uso *proxy/loyalty* (n. 5) permette all'utente di associare il proprio numero di telefono all'eventuale strumento di *loyalty* fornito dall'esercente (es. tessera fedeltà del supermercato). In fase di pagamento, l'utente riceve una richiesta di pagamento sulla propria APP a seguito della identificazione tramite il programma di *loyalty*; la richiesta viene quindi autorizzata tramite SCA dall'utente.

Il caso d'uso *Bill Payment* è un sotto caso dell'*in-store* con QR-Code dinamico.

c. *P2G*

- i. *Standard (Customer Initiated Transaction) WEB*
- ii. *Standard (Customer Initiated Transaction) APP*
- iii. *Government Initiated Transaction*
- iv. *Bill Payment*

La funzionalità P2G permette all'utente di eseguire pagamenti presso la pubblica amministrazione mediante l'utilizzo del proprio numero di telefono associato al proprio IBAN.

Questionari d'uso ricalcano quanto descritto per le modalità *e-commerce*: la richiesta di pagamento della tassa/bolletta/cartella arriva in APP utente, che conferma con il *PIN/fingerprint/touchID* sul proprio *device*.

Anche in questo caso il caso d'uso *Bill Payment* è un sotto caso dell'*e-commerce* P2G.

Box 1 – segue

d. *Cash withdrawal*

- i. *Prelievo ATM con QR-Code dinamico*
- ii. *Prelievo da POS con QR-Code dinamico*

La funzionalità consente agli utenti di effettuare prelievi ATM utilizzando la propria App su cui scegliere l'importo da prelevare, o nel caso d'uso di prelievo da POS, comunicando all' esercente l'importo del prelievo.

Dopo aver selezionato sul tastierino dell'ATM il tasto dedicato al prelievo *cardless*, l'utente sarà chiamato a gestire l'operazione totalmente in APP.

Tramite la propria APP, infatti, l'utente scansiona il QR code dinamico presentato a video dall'ATM, seleziona l'importo e autorizza l'operazione. Ad autorizzazione avvenuta, l'ATM eroga le banconote.

Il QR code dinamico visibile a video riporterà:

- un identificativo dell'ATM
- un identificativo dell'operazione di prelievo.

La APP riporterà all'utente la possibilità di scelta tra tagli predefiniti di importo e l'indicazione di un importo definito dall'utente. In caso di indisponibilità dell'importo di prelievo, l'operazione dovrà essere inizializzata nuovamente.

L'autorizzazione all'operazione sarà perfezionata dall'utente tramite inserimento del proprio *PIN/fingerprint/touchID* sul proprio *device*.

Per il prelievo da POS, invece, il QR-Code dinamico generato dal *merchant* include all'interno del *token* di pagamento l'importo finale di prelievo comprese le eventuali *service fee* associate.

e. *B2P & G2P (rimborsi e sussidi governativi)*

La funzionalità B2P permette ad un utente finale di ricevere in *real time* un trasferimento di denaro da un esercente, grazie all'utilizzo del numero di telefono come *proxy* del conto di accredito. L'esercente, su *POI* o su applicativo fornito dal proprio *Acquirer*, inserisce il numero di telefono e CF dell'utente finale per verificare la corretta associazione anche sui sistemi del Circuito prima di eseguire il trasferimento. Se l'associazione è confermata dal Circuito, l'esercente può quindi inserire l'importo del trasferimento da erogare in *real-time*, confermando la volontà a procedere con autenticazione SCA.

Nel caso G2P, è la pubblica amministrazione a sottoporre il trasferimento verso l'utente finale, generando ad esempio trasferimenti in *real time* degli eventuali crediti verso l'erario maturati dal cittadino.

Box 2 – Esempio di estensione del modello “digital first” alla rete fisica

Lato rete di accettazione fisica (pagamenti *card present*), andrebbe operata una standardizzazione a livello europeo circa i *kernel* necessari alla gestione delle interazioni carta-terminale sia per le transazioni a contatti, che *contactless*. Mentre per la parte a contatti, infatti, esiste uno *standard* di mercato (EMV), per l'interfaccia *contactless* non è presente una soluzione unica, ma una pleora di soluzioni proprietarie.

Quanto alla rete di accettazione *e-commerce* (pagamenti *card not present*), la standardizzazione andrebbe operata sia dal punto di vista tecnico, che di *user experience*: facendo leva sulle piattaforme di tokenizzazione e sull'utilizzo di soluzioni che consentono di risolvere *proxy* presenti su *directory* centralizzate/decentralizzate, verrebbe garantita da una parte la riutilizzazione di tecnologia (*tokenizzazione*) ormai largamente diffusa anche per i pagamenti *card present*, dall'altra l'interoperabilità delle *directory* consentirebbe di mantenere attive e funzionanti soluzioni già presenti sul mercato, nonché la relativa *ownership* in termini di dati degli utenti.

L'adeguamento operato sulla rete di accettazione, comporterebbe una necessaria ri-emissione delle carte di pagamento e dei relativi sistemi autorizzativi. La standardizzazione potrebbe passare anche attraverso una eventuale identificazione di un AID (*Application IDentifier*) unico, da affiancare agli AID locali esistenti con un duplice scopo: garantire la continuità operativa degli attuali circuiti domestici e, dall'altra, predisporre a qualunque diverso scenario evolutivo.

Tali attività, benché onerose, consentirebbero di aggredire anche il mondo delle operazioni inizializzate tramite carta di pagamento (con carta fisica o mediante i “dati” della carta per le transazioni da remoto), apportando volumi considerevoli in tempi ridotti.

Box 3 – Esempio di articolazione del modello “digital first” per l’interoperabilità degli schemi nazionali

a. Individuazione di standard tecnici

- Meccanismo di inizializzazione transazioni P2B (*card present* e *card not present*) attraverso QR Code
- Inizializzazione trasferimenti di denaro P2P utilizzando come *proxy* il numero di cellulare del cliente
- Veicolazione transazione verso il soggetto deputato all’autorizzazione della transazione, anche mediante lo schema Request to Pay, già disponibile
- Regolamento delle transazioni tra issuer e acquirer dei diversi circuiti effettuato utilizzando piattaforme europee esistenti, quali il SCT Inst.
- [...]

b. Schema e business rules per gestire tutto il ciclo di vita del pagamento, non solo il trasferimento monetario

Le soluzioni che disciplinano solo il trasferimento monetario tra pagatore e beneficiario non esauriscono tutto ciò che gravita attorno a una transazione di pagamento, ma richiedono anche, ad esempio, un set di regole comuni per la gestione/definizione:

- delle frodi, delle dispute, dei rimborsi, dei reclami
- della rendicontazione dei pagamenti e dei riversamenti massivi
- delle fee di servizio
- del marchio (es. scelta o meno di un unico brand)
- di un framework per la gestione delle regole operative e di business
- della regolamentazione delle interchange fee cross border
- [...]

c. Organizzazione/Governance e infrastruttura

Oltre che IT e prodotto, dovrebbero essere previste risorse dedicate per la gestione dei rapporti con gli aderenti, marketing e promozione della soluzione, *legal&compliance* e dovrebbe essere garantita una *governance* equilibrata che escluda il rischio di una soluzione incentrata su caratteristiche e interessi di pochi. La solidità dell’organizzazione dovrebbe inoltre trovare conferma in una adeguata dotazione di capitale da parte dei soci.

Poiché il *business case* di una tale iniziativa non potrà che essere deficitario visti i bassi volumi delle transazioni (in parte dovuti a una situazione di *start-up*, in parte in quanto relativi solo a transazioni transfrontaliere), restando tuttavia intatto e chiaro il valore strategico a livello comunitario, è da valutare sin da subito un *funding* basato ad esempio su un modello ibrido pubblico-privato.

L’infrastruttura paneuropea, di mercato o direttamente gestita dall’Eurosistema (es. TIPS) deve contribuire, soprattutto nella fase di *start-up*, a:

- una standardizzazione completa a livello europeo per il regolamento monetario, a supporto di tutti i *player*, anche internazionali, che volessero operare in Europa;
- generare economie di scala e scopo a beneficio di tutti gli *stakeholders*;
- una opportunità di armonizzare le condizioni di accesso al mercato da parte di nuovi attori, favorendo la concorrenza.

d. Commitment lato issuing e acquiring

Garantire la creazione di un modello economico in grado di incentivare l’adesione lato *issuer* e *acquirer* e di supportare gli investimenti necessari al lancio dell’iniziativa:

- comunicazione/contrattualizzazione della clientela;
- ri-emissione delle carte;
- adeguamento sistemi autorizzativi e di *processing*;
- adeguamento della rete di accettazione;
- implementazione dei nuovi processi e procedure previste dal nuovo modello.