



INNOVATORI

di Tiziana Tripepi, t.tripepi@millionaire.it

Le star del fintech

I pagamenti digitali

46

numero startup
dei pagamenti
digitali in Italia
(su un totale di
378 fintech)

+62%

crescita
complessiva dei
ricavi (media
fintech è +40%)

14,7 milioni

di euro, cifra investita
nel 2019

-9%

margini del
segmento dei
pagamenti digitali

(fonte: Fintech calls for fuel, Italian Fintech Observatory, PwC 2020)



86%

delle transazioni in
Italia sono effettuate
in contanti

È uno dei segmenti più difficili dove operare, perché molto complesso a livello normativo.

Ma è destinato a spiccare il volo nei prossimi anni, spinto da una parte dalla volata dell'e-commerce e dall'altra dal grande spazio che c'è per colmare quell'86% di transazioni che ancora vengono effettuate con il contante. Le imprese che si occupano oggi di pagamenti digitali formano un mondo variegato che comprende piattaforme di *mobile payment*, *peer to peer payment*, *challenger bank*. E ancora Pos virtuali, sistemi per le vending machine, sistemi di pagamento per e-commerce. La società di consulenza PwC, che ogni anno elabora un report sul fintech (*Fintech calls for fuel*), ha soprannominato questo segmento la "star" del fintech italiano: per fatturato, numero di aziende e crescita, i numeri sono superiori agli altri comparti del fintech. Ma due sono i problemi: i margini negativi (-9%), perché queste imprese hanno bisogno di grandi volumi per poter spiccare il volo. E gli investimenti: solo 14,7 milioni nel 2019. Pochi, se si considera la relativa maturità del settore.

Cashback: così lo Stato vuole disincentivare l'uso del contante

A disincentivare l'uso del contante in favore dei pagamenti elettronici si è impegnato anche il Governo, con l'obiettivo di far emergere

l'economia sommersa. Dall'1 dicembre parte il "cashback di Stato", un rimborso del 10% sugli acquisti che faremo sia con le carte di credito, debito e bancomat sia con le App dei pagamenti che abbiamo sul nostro telefonino (Apple Pay, Samsung Pay, Satispay...). Da questa misura, che vale per un massimo di 3mila euro di spesa all'anno, sono esclusi gli acquisti online.

La Banca d'Italia si apre alle fintech

La Banca d'Italia ha attivato un punto di contatto con chi fa innovazione in questo settore. Si chiama "Canale FinTech". Chiunque abbia progetti innovativi nel campo dei servizi finanziari sia per quanto riguarda la tipologia dei servizi offerti sia che la tecnologia utilizzata per la loro fornitura (ad esempio blockchain, intelligenza artificiale, machine learning, big data), da proporre alle banche o agli intermediari finanziari, ha un indirizzo al quale scrivere: canale-fintech@bancaditalia.it. Inoltre, come annunciato dal governatore Ignazio Visco, aprirà a Milano una struttura che avrà da una parte compiti di impulso e coordinamento in materia fintech, dall'altra di sorveglianza sulla filiera dei pagamenti. INFO: www.bancaditalia.it



8 AREE IN CUI INTRAPRENDERE (secondo il report PwC)

1. Portafogli digitali e digital wallet

► Satispay

È l'unica startup ad aver creato un circuito alternativo alle carte di credito. Satispay è un'App che permette di effettuare pagamenti tramite smartphone presso una rete di negozi convenzionati, trasferire somme di denaro tra privati utilizzando la rubrica telefonica e pagare servizi (bollo auto o ricariche telefoniche). Si alimenta dal conto corrente privato (bisogna inserire il codice Iban). Fondata nel 2013 da 3 giovani di Cuneo, conta 100 collaboratori e ha raccolto a oggi 42 milioni di euro. INFO: www.satispay.com

► Tinaba

Un'App che consente di fare pagamenti, trasferimenti di denaro e condivisioni ma anche investimenti, risparmi e raccolte fondi. Il modello è quello della *challenger bank*: si appoggia a una banca tradizionale (in questo caso Banca Profilo) che funge da deposito di denaro e si occupa della conformità normativa, dei processi di vigilanza e antiriciclaggio. È stata fondata nel 2015 dal finanziere Matteo Arpe. INFO: www.tinaba.bancaprofilo.it

► Flywallet

Grazie a un dispositivo smart, che si chiama Keyble, da inserire in braccialetti, cinturini di orologi e portachiavi, si possono effettuare pagamenti in tutta sicurezza. Flywallet si attiva con un sensore di impronta digitale. INFO: <https://flywalletpay.com>



LE STORIE



PLICK

«Così ho inventato il bonifico tramite WhatsApp»



Nexi e Sia:

nasce la PayTech italiana leader in Europa

A ottobre è stato sottoscritto un accordo per la fusione di due importanti *player* dei pagamenti digitali in Italia, quello di Sia in Nexi. Sia è la società che gestisce le infrastrutture e i servizi tecnologici dedicati a istituzioni finanziarie, banche centrali, imprese e pubbliche amministrazioni. Nexi è la società che offre strumenti e le tecnologie per rendere possibili i pagamenti digitali tra cittadini e punti vendita. Serve 900mila commercianti e gestisce 41,6 milioni di carte di pagamento. Il risultato sarà la creazione di una PayTech italiana in grado di coprire l'intera catena del valore dei pagamenti. E che sarà leader in Europa, con 2 milioni di *merchant* (negozi), 120 milioni di carte e 21 miliardi l'anno di transazioni.

INFO: www.nexi.it

Il Salone dei pagamenti

Per conoscere da vicino questo mondo, si può partecipare al **Salone dei Pagamenti**, che si terrà dal 4 al 6 novembre in modalità digitale.

INFO: www.salonedepagamenti.com

Prima di iniziare l'intervista, Donato Vadrucchio mi ha mandato un messaggio WhatsApp: diceva che se volevo incassare 1 euro dovevo cliccare su un link. L'ho fatto, poi ho digitato un codice di sicurezza che era stato generato in automatico. Infine sempre sul mio smartphone mi si è aperta un'ultima schermata, dove dovevo inserire il mio Iban. Subito dopo un altro messaggio mi comunicava che il pagamento era in corso e a breve avrei ricevuto l'euro sul mio conto corrente. Che cosa è successo? Qualcuno mi ha pagato senza conoscere il mio Iban. E senza che io scaricassi alcuna App né mi registrassi ad alcun sito: è questa l'innovazione di Plick, il servizio creato dalla startup PayDo, la cui intuizione iniziale è emersa quando Vadrucchio era un dirigente di banca Mediolanum. «È un'idea che avevo in mente da tempo, un giorno del 2016 sono andato a parlarne al mio amministratore delegato, Massimo Antonio Doris. Se fossi riuscito a realizzarla doveva essere aperta a tutti, non solo a Banca Mediolanum. Lui mi ha consentito di creare una società indipendente, dandomi pieno appoggio, ma a una condizione: che Mediolanum fosse il primo utente di questo servizio».

8 AREE IN CUI INTRAPRENDERE

2. Sistemi di pagamento per e-commerce (Online checkout)

» Scalapay

Permette al cliente di un e-commerce di pagare in 3 "comode rate" (vedi storia a pag. 95). INFO: www.scalapay.com

» Splitty Pay

Consente di dividere tra amici una spesa online (vedi storia a pag. 94). INFO: www.splittypay.com

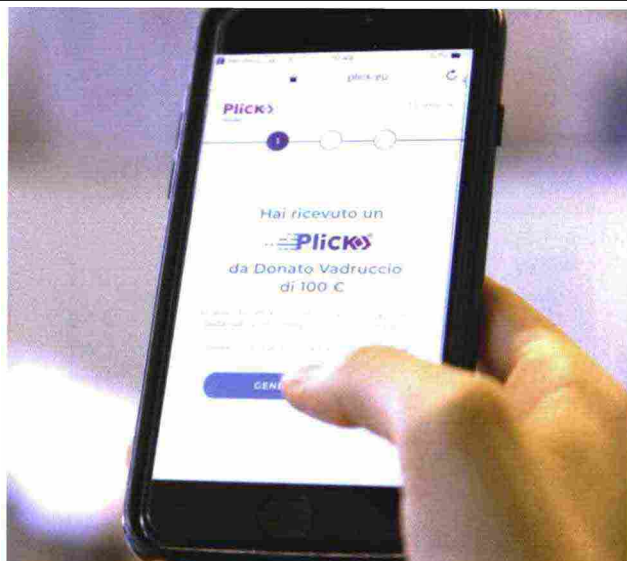
3. Mobilità e distributori automatici

» My Cicero

App che permette di pagare la sosta e di fare biglietti e abbonamenti ai mezzi pubblici in più di 100 città italiane. INFO: www.mycicero.it

» Matipay

Avvicini lo smartphone al distributore automatico e selezioni e paghi il prodotto che prelevi. INFO: www.matipay.com



Qual è stata la sua prima mossa? «Ho continuato a svolgere il mio lavoro in banca, e contemporaneamente ho coinvolto i consulenti di PwC per sviluppare l'idea: loro ci lavoravano durante la settimana e nel weekend facevamo riunioni per discutere lo stato di avanzamento. Con un prodotto che poteva andare sul mercato, prima ho preso un anno sabbatico, poi ho dato le dimissioni. Alcuni top manager bancari mi hanno appoggiato, anche economicamente, e sono diventati azionisti di PayDo. Successivamente sono entrate alcune banche, compresa Mediolanum. Questa iniziativa è nata dal basso, con i nostri soldi. In tutto finora sono stati raccolti 4 milioni e mezzo di euro».

Qual è il vantaggio di un pagamento fatto con questa modalità rispetto a un bonifico?

«L'esperienza d'uso più è semplice. E poi chi deve incassare ha la certezza dell'importo: mentre un bonifico "normale" è un'operazione reversibile, il bonifico con Plick è irrevocabile e irreversibile. E avviene in tempo reale».

Mi fa un esempio? «Se devo comprare un'auto, di solito pago e ritiro l'auto. Ma capita che il bonifico venga annullato, oppure è necessario un assegno circolare. Con Plick questo non succede:

il venditore ha la certezza di incassare. Inoltre è un ottimo sostituto dell'assegno. Tra i nostri clienti c'è A2A, il fornitore di energia, che lo usa per fare i rimborsi ai suoi clienti: prima mandava degli assegni, che i destinatari dovevano poi incassare andando in banca, ora li ricevono direttamente sul loro conto».

Dal punto di vista tecnologico come si fa a costruire un servizio del genere?

«Innanzitutto le banche devono accettare di integrare questo servizio sulle loro piattaforme. La parola chiave è API, sono le interfacce "personalizzate" che fanno dialogare la banca con il nostro servizio. Saranno le banche poi a proporre il servizio ai clienti privati e alle corporate. Al momento lavoriamo con 8 banche, tra cui Crédit Agricole, Banca Popolare di Puglia e Basilicata, Mediolanum, Banca Sella. Per poter effettuare il pagamento con Plick bisogna essere titolari di un conto presso una di esse».

Suggerimenti per chi vuole imitarla?

«Non è impossibile andare da una banca e proporre un'innovazione. Ma, a differenza di altri ambiti, il mondo bancario è fortemente regolamentato e bisogna essere molto preparati su normative e compliance, dall'antiriciclaggio a quelle sulla PSD2. Bisogna inoltre confrontarsi con esperti per avere feedback esterni e costruire un business case, che prenda in considerazione tutti gli aspetti concreti del business».

INFO: www.plick.eu

LA PAROLA

API
(Application Programming Interface)

Interfaccia "personalizzata" costruita dagli sviluppatori che fa dialogare la banca con il servizio che la startup vuole proporre. La normativa PSD2 ha introdotto per le banche l'obbligo delle Open API, cioè la possibilità di far accedere ai propri dati le cosiddette terze parti (chi ha una licenza dalla Banca d'Italia): in questo caso si tratta di API standardizzate a livello europeo.

4. Servizi per i negozianti

► **Domec**

Piattaforma che consente ai commercianti di integrare campagne di fidelizzazione e coinvolgimento con i propri clienti o offerte personalizzate.
INFO: www.domecsolutions.com

► **Epipoli**

Realizzano gift card fisiche e digitali per tantissimi brand e aziende. INFO: www.epipoli.com

5. Pos mobili

► **Jusp**

Un Pos mobile che può essere collegato allo smartphone e può accettare pagamenti da carte dei circuiti Visa, Mastercard e Bancomat. INFO: www.jusp.com

► **Scloby**

Registratore di cassa e gestionale che permette di gestire piccole attività commerciali e artigianali. INFO: <https://scloby.com>





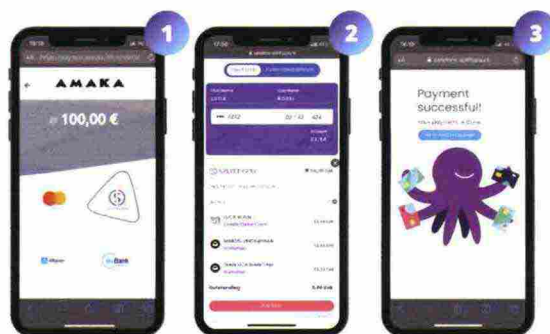
SPLITTY PAY

«Per dividere tra amici i pagamenti online»

Matteo Anthony-Destantini e Alberto Porzio, 29 anni, non sono nuovi alle startup. Nel 2014 avevano fondato ZZZleepandGo, la società che affittava cabine-letto ipertecnologiche negli aeroporti. Hanno fatto un'exit e, nel 2018, sono partiti con Splytty Pay. Investimento iniziale di 60mila euro, poi primi capitali raccolti (260mila euro). La loro sede è in Polihub, l'innovation park del Politecnico di Milano.

Com'è nata l'idea? «Quando dovevamo partire per un viaggio con gli amici, capitava spesso che uno di noi anticipasse il pagamento per gli altri. Ma o non aveva abbastanza soldi sul conto, o non aveva la carta, o la sua carta non copriva quell'importo. Abbiamo pensato così a un metodo di pagamento online per gli e-commerce che consentisse di dividere una spesa tra più carte. Poi abbiamo esteso questa idea anche all'acquisto di regali».

Come funziona? «Un e-commerce può integrare sul proprio sito web un bottone "tipo PayPal". Al momento del pagamento si può scegliere "Splytty Pay" tra le opzioni. Cliccandolo, si avrà la possibilità di inserire gli indirizzi email delle persone che dovranno suddividersi il pagamento, le quali



riceveranno un messaggio e saranno invitate a inserire i dati della loro carta di credito. Oltre a questo servizio, che è b2b2c, ne abbiamo un altro b2b».

Di che si tratta? «Si chiama Splytted.it (<https://splitted.it>) e serve a organizzare collette online. In questo caso si crea un account e una pagina personalizzata, che conterrà un link: cliccando su di esso ognuno dei partecipanti avrà la possibilità di inserire i dati della sua carta di credito e partecipare al regalo. Come per l'altra linea di business, il nostro guadagno è il 2,8% sul costo della transazione».

Le difficoltà? «Non è stato facile: il mondo dei pagamenti richiede tempo per essere studiato. Devi capire cosa si può fare e cosa no, ci sono licenze e autorizzazioni da chiedere. Anche per questo motivo, nella parte di addebito delle carte dei clienti, ci siamo appoggiati a un partner terzo, che si chiama Stripe (vedi box)».

Consiglierebbe il settore dei pagamenti digitali a chi vuole intraprendere?

«Sì, siamo convinti che siano il presente e il futuro, perché l'e-commerce aumenta in media il 15% ogni anno come volume d'affari. La "coroneconomy" sta accelerando l'uso del commercio online e il sistema dei pagamenti deve adeguarsi». INFO: www.splyttypay.com

8 AREE IN CUI INTRAPRENDERE

6. Pagamenti elettronici per terze parti

» Slimpay

Infrastruttura tecnologica che consente alle aziende di accettare in automatico i pagamenti ricorrenti online, come le utenze o i prodotti venduti in abbonamento. INFO: www.slimpay.com

7. Pagamenti con criptovalute

» Conio

App che consente di acquistare e vendere bitcoin e tenerli al sicuro. INFO: www.conio.com

» Chainside

Software che permette a chi ha un e-commerce o un punto vendita di accettare pagamenti in bitcoin. INFO: www.chainside.net



DUE FRATELLI E UN SOFTWARE USATO IN TUTTO IL MONDO

Deliveroo, Amazon, Spotify. In Italia Conad e Safilo. Ma anche piccole startup e fintech. Organizzazioni di qualsiasi dimensione per accettare pagamenti dai consumatori di tutto il mondo usano il software di Stripe, azienda californiana nata nel 2011 dall'idea di due giovani fratelli irlandesi e che oggi è presente in 42 Paesi del mondo ed è valutata 36 miliardi di dollari. Il vantaggio? Non dover costruire un proprio sistema di pagamento con tutte le complessità che esso comporta in termini di aspetti normativi e di rapporti con i diversi circuiti di pagamento esistenti. Stripe si occupa del *back office* (accordi contrattuali con le banche e con gli oltre 40 metodi di pagamento, i requisiti legali per tutti i 42 mercati, rilevamento delle frodi...) e del *front office* (pagina di checkout, operazioni di acquisizione di clienti e fornitori, fatture...). INFO: <https://stripe.com/it>



SCALAPAY

Gli acquisti sull'e-commerce si fanno a rate

Non stupitevi se sotto al prezzo di un prodotto del vostro e-commerce preferito vedrete l'opzione di acquisto in 3 rate, senza interessi. L'ha resa possibile Simone Mancini, 32 anni, fondatore di Scalapay, la fintech nata a luglio 2019 e che in pochi mesi ha convinto oltre 1.000 *merchant* (non solo online ma anche offline) tra Francia, Italia, Germania a integrarla nei loro sistemi. Un modello *win-win*: oltre a far bene al portafogli dell'acquirente, aiuta gli e-commerce ad aumentare le loro entrate e il tasso di conversione. «Il cliente paga a rate, mentre il *merchant* nella maggior parte dei casi riceve tutto l'importo sul suo conto. I nostri ricavi li generiamo dalla commissione che i *merchant* pagano per l'utilizzo del servizio». Simone, che è nato in Italia, ma si è trasferito da bambino in Australia, dove

ha potuto esplorare una realtà diversa (ora vive in Italia), si avvale di un team internazionale. «Johnny Mitrevski, cofounder e Cto, è australiano, e prima di Scalapay aveva gestito un team tech a livello globale per la più grande banca australiana. Raffaele, il nostro Cfo, lavorava a Goldman Sachs, aveva esperienza nella raccolta capitali. E Matthias, il nostro general manager tedesco, era un responsabile vendite e marketing per PayOne, con un'ottima conoscenza nel settore dei pagamenti» spiega Simone. Dal punto di vista tecnologico, il team ha speso molto tempo a costruire le integrazioni con tutte le principali piattaforme di e-commerce e sistemi Pos. L'obiettivo era che il *merchant* per mettere in funzione Scalapay dovesse solo aggiungere

il nostro plugin al proprio e-commerce o al sistema Pos in negozio» continua Simone. Dal punto di vista commerciale, si sono rivolti prima agli e-commerce del settore bambini, poi a moda, cosmetici e articoli per la casa. Per Simone ScalaPay non è un semplice modalità di pagamento. «Vogliamo fare in modo che i *merchant* offrano un'esperienza magica ai loro clienti. Sembra strano, ma siamo partiti da questo, dal fatto che l'esperienza di acquisto online, a differenza di quella in un negozio, non dà nessun tipo di emozione: il nostro scopo è che assomigli sempre di più a quella dal vivo. E il pagamento dilazionato è solo il nostro primo prodotto» conclude Simone. INFO: www.scalapay.com



8. Altri sistemi di pagamento

Weldpay

Sistema di pagamento contro le truffe sugli acquisti online. Assicura che il prodotto ordinato sia conforme all'ordine. INFO: www.weldpay.it

Stamp

App che semplifica la procedura in dogana a chi fa *tax free shopping*. INFO: <https://stampit.co/it>

