

Vai alla pagina di [Salone dei Pagamenti 2020](#)

Registratori di cassa intelligenti, QR code e contactless: nei negozi del futuro si paga senza contante

Chiara Merico | ⌚ 55 MINUTI



STR/AFP via Getty Images

Come si pagherà nei **negozi del futuro**? Anche per i punti vendita fisici la pandemia ha segnato uno spartiacque: le abitudini e gli strumenti di pagamento, che già stavano cambiando sotto la spinta delle innovazioni tecnologiche, hanno visto **un'evoluzione ancora più veloce dopo il covid**. Il tema è stato al centro della sessione *"Pagamenti retail e negozi: la situazione oggi, i trend di domani"*, nell'ambito del **Salone dei Pagamenti 2020**.

"Nonostante anche in Italia negli ultimi anni siano cresciuti i pagamenti digitali, la pandemia ha rappresentato **un boost per l'e-commerce e per i pagamenti contactless**, che riceveranno una spinta ulteriore quando **dal 1° gennaio anche nel nostro Paese verrà innalzata a 50 euro la soglia per i pagamenti senza obbligo di digitare il pin**, come è già avvenuto ad aprile in Gran Bretagna, dove il limite è stato portato da 30 a 45 sterline", ha spiegato **Andrea Conti**, head of acquiring di

FinanciaLounge

Contenuti offerti da FINANCIALOUNGE



Mercati: ancora incertezze a breve, ma più chiarezza all'orizzonte



Joe Biden vince, è il nuovo presidente Usa



BlueBay vede rally di fine anno, aumenta l'esposizione sui Btp



I cambiamenti climatici sono economicamente devastanti anche a breve termine

Guarda Anche



Chernobyl: 33 anni dopo il disastro gli animali si sono geneticamente 'automodificati'



Brividi sul volo per Shanghai: il passaggio di un altro aereo di linea è "troppo ravvicinato"



Spagna, "Vado a letto con chi mi pare": il sorprendente botta e risposta in aula tra la ministra e la senatrice

Diners Club Italia. “Nei primi sei mesi dell’anno è triplicato il numero di utilizzatori di smartphone per i pagamenti presso i punti vendita, e il 55-60% delle persone ha iniziato a usare strumenti cashless. Sul fronte dei commercianti, il lockdown li ha spinti a integrare servizi di delivery, piattaforme di e-commerce e nuovi sistemi di pagamento: nel breve periodo si è trattato di una leva di sopravvivenza, ma questi sistemi portano un valore aggiunto anche nel medio-lungo termine”.



NICOLAS ASFOURI/AFP via Getty Images

A cambiare volto sarà anche lo strumento più antico del commerciante, il **registratore di cassa**, un tempo “una semplice calcolatrice con una stampante”, ha sottolineato **Jacopo d’Auria**, marketing digital solutions manager di **Olivetti**. Dal primo gennaio del 2021 “tutti i i registratori saranno telematici, connessi in rete” e questo ha portato nel giro di un anno e mezzo al “rinnovo del parco prodotti, che è partito prima dalla grande distribuzione organizzata per poi passare ai piccoli negozi. Su questi nuovi prodotti si innesta l’evoluzione del sistema dei pagamenti”. Uno dei principi è il cosiddetto “**scambio in porto**”, cioè la capacità di “**far dialogare in modo corretto la cassa e il pos, due dispositivi che prima non si ‘parlavano’, in modo che si scambino informazioni**. La logica è andare verso una maggiore interazione: prima o poi cassa e pos diventeranno un unico oggetto. Ma oggi i tempi non sono maturi”.

Il futuro vedrà sparire del tutto il registratore di cassa? È possibile ma non inevitabile. Il dialogo tra cassa e pos, lo “scambio in porto”, ha precisato **Alessandro Bocca**, ceo di **Axerve**, società specializzata nei servizi di pagamento innovativi, “avviene tramite protocolli di comunicazione tra i due dispositivi”, che ad esempio possono far sì che una transazione in un negozio fisico venga poi conclusa sul terminale con un sistema di pagamento digitale. E a chi si interroga su quale sia la soluzione migliore tra i cosiddetti smart pos e le soluzioni che non lo prevedono, come i **pagamenti via QR code**, Bocca ha prospettato “una terza via, quella del **soft pos, cioè un terminale pos che viene abilitato**



‘Il coronavirus è una truffa’: il video che Trump sta cercando di cancellare dalle tv americane

da Taboola

Più letti Oggi

- 1** Perché i tachimetri arrivano fino a 260 km/h anche se le auto non possono andare così veloci?
- 2** Settore immobiliare al test Covid: così crolla il mito del mattone che dà sempre soddisfazione
- 3** La nave che si alza in verticale sulle onde e poi affonda per fare ricerche nell’oceano - video
- 4** Le 4 peggiori abitudini legate al denaro che sono riuscite ad abbandonare prima di compiere trent’anni
- 5** No, non è un serpente: questo gigantesco e velenoso verme-martello è praticamente impossibile da uccidere

Dal Web



Intestini: un semplice trucco per svuotarli completamente

Nutravya Integratore



Rivoluzione smart working: il lavoro diventa super flessibile

La Repubblica



Fatturato Gdo, arriva il terzo calo consecutivo

La Repubblica per Conad



su un normale smartphone o tablet”.



Chris Hondros/Getty Images

I vantaggi di queste nuove soluzioni per gli esercenti sono diversi, e possono rivelarsi significativi soprattutto per chi ha una piccola attività. “L’emergenza sanitaria ha fatto emergere nuovi trend, come la massimizzazione del commercio a km 0: la propensione d’acquisto è per l’88% direzionata verso i piccoli esercenti”, ha spiegato **Simona Collovà**, head of third party relationship & branch governance di **American Express**. “E proprio a supporto del rilancio dei piccoli negozi di quartiere quest’anno abbiamo lanciato il programma Shop Small, che offre la possibilità, su una spesa di 20 euro, di riconoscere al cliente 5 euro di cashback sull’estratto conto, per cinque acquisti in cinque negozi diversi. Il cliente con un clic sottoscrive l’offerta, spende e ottiene direttamente il beneficio in conto. Così siamo riusciti a movimentare migliaia tra clienti ed esercenti in un periodo molto difficile”. Inoltre, si è manifestata una **“propensione consolidata verso il contactless, essenzialmente per due motivi: in primo luogo, i cittadini sono consapevoli dei rischi sanitari associati al contante**, e tra i clienti c’è fiducia nei confronti delle soluzioni messe in piedi dagli operatori del settore. Con l’aumento del limite a 50 euro stimiamo che la penetrazione del contactless possa raggiungere anche in Italia i livelli del 70-75% che registriamo in altri Paesi europei”.

Business Insider Italia

Vuoi ricevere ogni giorno le migliori notizie di Business Insider Italia? Iscriviti gratuitamente alla nostra newsletter

ISCRIVITI



Posizioni aperte per il ruolo di muratore. Invia ora il tuo CV.

EdiliziAcrobatica

Contenuti Sponsorizzati da Taboola