

Competitività emergente nella filiera dei pagamenti

Enrico Maria Mosconi

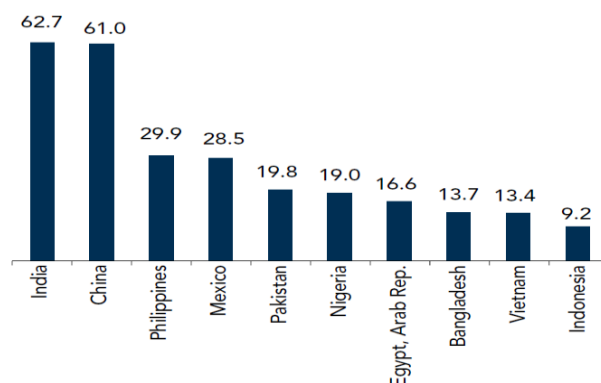
Introduzione:

Il potenziamento offerto dalle piattaforme di condivisione delle informazioni nella finanza tecnologica e la nuova forma che sta assumendo l'economia digitale hanno evidenziato l'importanza della modalità d'uso della tecnologia mettendo in evidenza come l'attuale assetto socio-economico viene condizionato non tanto dalla disponibilità della tecnologia in senso stretto, ma piuttosto dalle modalità d'uso delle tecnologie. Le trading technologies generate da Internet e globalizzazione spingono verso forme evolute di pagamento per le transazioni commerciali. I colossi che operano nel money tranfering, il wire transfert, o anche e-Wallet, Bitcoin e ancora le start up che si specializzano nei servizi di Social Payments con App dedicate e Non-Cash Payment Systems sono il risultato di un cambiamento radicale nella filiera dei pagamenti. Grandi compagnie telefoniche, ma anche social network come Facebook, Paypal, Alibaba sono solo alcuni tra i big dell'universo del digitale mobile che direttamente o per mezzo di startup specializzate sono entrati pienamente in questo campo. Questi operatori digitali lavorano essenzialmente on line per mezzo di piattaforme informatiche e questo permette loro di adottare un modello di gestione dell'organizzazione del servizio praticamente senza sportelli, risorse umane o uffici da gestire. Di fatto, quindi, imprese "virtuali" con livello dei costi di struttura quasi azzerato che permettono di avere una leadership di costo netta rispetto alle tradizionali compagnie finanziarie già protagoniste a livello globale. Tra i fattori comuni di competitività delle compagnie, la credibilità e l'etica sono forse quelli più importanti. AL loro interno vi sono elementi che devono essere riconosciuti dal l' utente cliente come la sicurezza e trasparenza delle operazioni di trasferimento di denaro [1-3]. Nel complesso si sta delineando un mercato molto dinamico dove anche le posizioni di leadership occupate da grandi compagnie sono minacciati continuamente in termini di mercato da nuovi e anche piccoli operatori che fanno leva sul loro potenziale innovativo.

Il money tranfering

I servizi di Money Transfer rappresentano una mole sempre più imponente degli spostamenti di denaro a livello globale. Legati tradizionalmente ai flussi dei migranti e originati per la "remittance" o dal semplice trasferimento di denaro tra due utenti, segnano le compagnie che ne erogano il servizio quali colossi nella gestione mondiale nei flussi di denaro. A livello globale flussi delle rimesse di denaro ammontano a 429 miliardi di dollari e se in origine interessavano maggiormente i paesi in via di sviluppo oggi si stanno distribuendo in maniera omogenea in tutto il mondo. Nello specifico i paesi verso cui i flussi sono complessivamente più intensi sono l'India con quasi 63 miliardi di dollari e la Cina con 61 miliardi (fig1). Per alcuni paesi il volume del flusso di denaro pesa in termini di prodotto interno lordo: ad esempio le rimesse e i trasferimenti nella Repubblica del Kirghizistan sono misurati nel 34,5% del PIL nazionale , in Nepal il 29,7%, e in Liberia il 29,6% [4-5].

**Fig 1 - Paesi destinatari dei flussi di denaro per rimessa
(Mld di \$)**



Fonte :International Monetary Fund; World Bank World Development Indicators 2017.

Il Posizionamento degli operatori

Vi sono due big dominatori del mercato, presenti in tutte le nazioni europee e che permettono l'invio in tutto il mondo: MoneyGram International e Western Union. Altri minori, Ria International, Sigue, Skrill, Small Worlds, Tansferwise hanno ampliato la copertura dei loro servizi su numerose nazioni europee e Azimo e Remit2India offrono servizi per corridoi specifici (Fig 2) . Oltre a società provider di servizi di remittance vi sono anche istituzioni finanziarie nazionali come le banche e le poste che offrono al cliente servizi per limitati corridoi di invio.

Fig 2 - Posizionamento per alcune compagnie e banche per i Servizi di trasferimento di denaro formale offerti sui corridoi di interesse

NECESSITA' DI CONTO CORRENTE DA PARTE DEL MITTENTE	SI	
	NO	
	MAMA MONEY FNB E-WALLET <i>Il mittente deve avere un riferimento di conto bancario</i>	ABSA BANK BIDVEST BANK FIRST NATIONAL BANK NEDBANK STANDARD BANK UBANK <i>Entrambi devono avere un riferimento di conto bancario</i>
	<i>Nessuno dei due deve avere un riferimento di conto bancario</i> EXCHANGE FOR FREE FOREX WORLD HELLO PAISA MONEY GRAM MUKURU WESTERN UNION POST OFFICE	<i>Il destinatario deve avere un riferimento di conto bancario</i> FOREX WORLD WESTERN UNION TOWER FOREIGN EXCHANGE GLOBAL EXCHANGE
	NO	SI
	NECESSITA' DI CONTO CORRENTE DA PARTE DEL DESTINATARIO	

Fonte: Cross-border remittances 2016 – Finmark Trust

INSTANT/MOBILE MONEY TRANSFER

MONEY ORDER

BANK TRANSFER

TELEGRAPHIC TRANSFER (transazioni transfrontaliere o transazioni esterne agli istituti finanziari)

La Western Union è una società di servizi finanziari e di comunicazione, che opera nel settore dei servizi di pagamento a livello globale. Nata due secoli fa, (1850 - Western Union Telegraph Company) come compagnia di comunicazioni via telegrafo, oggi è leader mondiale per i servizi di trasferimento di denaro coprendo 200 paesi e gestendo miliardi di conti dei propri clienti. Un gigante che con una massa di 523 milioni di pagamenti e 268 milioni di transazioni tra clienti ha fatturato circa 5,4 miliardi di dollari nel 2016 che, tra l'altro, crescono ad una media che supera il 20% all'anno. Il ritmo in cui questo si svolge è impressionante con 31 transazioni (trasferimenti di denaro) al secondo.

Con una dimensione di fatturato di 1 miliardo e 550 milioni di dollari, MoneyGram è uno dei principali concorrenti di Western Union anche se in una fascia di importi massimi più e un volume globale di clienti minore (circa 360.000). Il mercato dei MoneyGram ammonta al 5% delle rimesse globali ma si concentra principalmente sul territorio statunitense dove è ben radicato in termini di accordi per i servizi di pagamento con istituzioni ed enti. La politica del servizio punta su costi delle commissioni per i trasferimenti molto bassi soprattutto per quelli sul territorio USA.

Venmo è una piattaforma di pagamento che fa della componente social la sua prerogativa principale. Fondata nel 2009, fa parte del gruppo Braintree, oggi proprietà di PayPal. Il servizio erogato è esclusivamente quello del trasferimento di somme di denaro e quindi non per acquisti con una massa complessiva gestita di trasferimenti di denaro che ammonta a 17,6 miliardi di dollari per lo scorso anno. La politica aziendale mira a dare un aspetto "social" al servizio nella sua erogazione: l'utente per esempio può "condividere" (sharing) tutti i dettagli di una determinata operazione utilizzando anche simbologie come le emoticons. Oggetto, quello della condivisione, molto dibattuto sia per le implicazioni di carattere regolamentatorio legate alla privacy sia per quelle legate all'uso improprio dei trasferimenti, come ad esempio il pagamento indiretto di merci e servizi.

Xoom anche è una società di movimentazione di denaro del gruppo PayPal, che lavora esclusivamente online. Parte della sua struttura organizzativa utilizza a network accordi di servizio con sistema bancario, garantendo così un elevato livello di affidabilità e sicurezza per gli utenti. Con un volume circa 13 milioni di trasferimenti annui permette agli utilizzatori di accedere al servizio con lo smartphone o tablet in 31 paesi per spostare di denaro, effettuare ricariche di telefonia internazionale o pagare utenze personali o di terzi su paesi esteri come ad esempio in Messico, America Centrale, Repubblica Dominicana. La politica del servizio oltre a bassissime commissioni, punta su tassi di cambio favorevoli per l'utente nei pagamenti internazionali. La sua piattaforma mobile della compagnia cresce ad un ritmo medio annuo del 20%.

Azimo, start-up inglese nata 5 anni fa in Inghilterra, permette facilmente il trasferimento di denaro online in un servizio fortemente integrato con i social network. A livello di struttura organizzativa, il servizio di Money Service Business regolarmente registrato a livello internazionale, è erogato per mezzo di accordi tra la società e circa 20.000 banche in tutto il mondo che permettono di supportare trasferimenti e pagamenti nel mondo con bassissimi costi di commissione in circa ottanta valute differenti. Il focus principale della politica del servizio è quella della riduzione estrema del costo delle commissioni per accedere a maggiori fasce di operatori. Il risparmio che si ottiene dall'utilizzo di Azimo, non solo permette al mittente di risparmiare denaro nell'ambito privato ma rende disponibile per le nazioni emergenti un significativo flusso di capitali dai paesi industrializzati. L'organizzazione Azimo di tipo for-profit, cioè che persegue il benessere sociale, ha portato ad un approccio di tipo integrato nel proprio "work-flow" in termini di attività, gestione del personale e di come va misurato l'impatto dell'erogazione del proprio servizio. Più del 10% dei propri profitti annui è riversato in donazioni ed attività socialmente rilevanti. Promuove per le organizzazioni non-profit

il proprio servizio a costi simbolici al fine di agevolare il trasferimento di denaro per operazioni specialmente in ambito umanitario. All'interno dell'organizzazione sono accuratamente sviluppate condizioni di lavoro "sostenibili" con gli stili di vita ed il rispetto dei valori principali della vita lavorativa e del lavoro in generale. Ad esempio ogni dipendente disposizione un giorno libero ogni 4 mesi da dedicare alla propria comunità.

WorldRemit nasce nel 2009 e punta molto su sicurezza ed il modello di business proposto punta sulla trasparenza delle operazioni. Per effettuare un trasferimento con questa compagnia è necessario identificare mittente e destinatario. In più l'azienda pone un limite alle quantità di denaro contante che è possibile trasferire per mezzo del suo servizio (max 33%). L'azienda ha strategicamente accordi di partenariato con providers telefonici africani per l'entrata nel settore del mobile payment.

M-Pesa nasce in Kenya, paese dove la maggioranza della popolazione non ha un conto corrente o carte di pagamento quindi lavora molto per contanti. I servizi di trasferimento offerti, che sono utilizzati dalla quasi totalità della popolazione, vengono erogati dalla partecipata Saricom, la quale offre ai Kenioti un modo per inviare e ricevere denaro nonché e effettuare transazioni commerciali attraverso semplici SMS. Anche altri servizi sono offerti dalla compagnia, come l'accreditamento dello stipendio direttamente sul conto M-pesa oppure aprire il classico libretto di risparmio. Western Union e MoneyGram hanno stretto alleanze strategiche con Saricom per ottimizzare le potenzialità del mercato locale. ùgià esistenti.

Facebook ha aperto il canale di money-transferring nel 2015 per mezzo del noto servizio "Messenger". Possono usufruire del servizio solo gli utenti negli USA per trasferimenti sul territorio statunitense per trasferire denaro, saldare piccoli debiti con i propri amici o per condividere spese comuni (ad esempio l'acquisto di biglietti di un concerto o l'affitto di una casa di studenti) ad esclusione delle transazioni commerciali. Azimo è stato il primo servizio di Money Transfer online ad integrare completamente Facebook. La vision strategica d'impresa considera i social network come punto cruciale nel mondo delle movimentazioni e trasferimenti di denaro (circa il 25% delle sue transazioni è operato da Facebook), in quanto piattaforme come Facebook possono velocizzare il trasferimento di una grande quantità di informazioni, fondamentali per l'identificazione degli attori del trasferimento e per la sicurezza del sistema, con la conseguenza di rendere tutto il processo più veloce, sicuro ed economico.

Cenni alla dinamica competitiva.

L'analisi del mercato europeo del Money Transferring vede coesistere diversi competitors con differenti caratteristiche e copertura di territorio.

C'è da dire che nel Money Transferring l'Europa ha una presenza di banche superiore al resto del mondo, con una percentuale del 25%. I motivi sono riconducibili ad una presenza massiccia delle banche sul territorio europeo, limiti legali e giurisdizionali alle azioni delle istituzioni che non siano banche, presenza di banche straniere che coprono i corridoi verso le loro nazioni di origine. Tra i competitor del settore ci sono le società postali, molto attive in Francia, Germania e Italia dove trasferiscono più di un miliardo di dollari all'anno. Queste società utilizzano i loro uffici postali per veicolare l'attività di money trasnfering e renderla accessibile da ogni parte del paese. Possono sviluppare un loro servizio di cash wire transfer oppure sfruttare i canali dei colossi del settore come succede per esempio in Francia e

Germania dove le società postali utilizzano i corridoi WU e in Italia dove Poste Italiane ha un accordo di partnership con Money Gram.

L'Inghilterra è un paese con un'elevata competizione tra Money Transfer Operators, i vari competitors sperimentano tecnologie innovative, piattaforme online e si scontrano su mercati di nicchia e paesi di destinazione. Western Union e Money Gram rappresentano anche su territorio inglese i colossi dei RSP (Remittance Service Providers o RSP) con 27 destinazioni disponibili e un costo per transazione più o meno del 10%. Da segnalare la forte presenza del servizio di Azimo, startup innovativa nel mondo dei sistemi di Cash Wire Transfer con piattaforma interamente online, con 21 paesi raggiungibili dal suo servizio e a costi competitivi. I flussi in uscita della Germania pari a 14 miliardi di dollari sono diretti verso l'Europa dell'Est: Repubblica Ceca, Ungheria, Polonia e Nigeria e Thailandia. In linea generale il mercato dei servizi di RSP è più eterogeneo rispetto al mercato inglese con la compresenza di banche, operatori money transfert ed un efficiente servizio postale. MoneyGram, Western Union e Azimo permettono l'invio verso 13 destinazioni europee ed extra europee con un costo decisamente minore per le transazioni effettuate con l'ultimo.

In Italia si invia denaro alle famiglie in varie regioni come Albania, Cina, India, Marocco per un totale di 10,4 miliardi di dollari. I RSP presenti sul territorio sono 24 con una larga maggioranza di operatori money transfert rispetto ai servizi offerti dalle banche e con un rilevante utilizzo delle prestazioni offerte dal servizio di poste. Il costo delle transazioni rimane nel 2014 sopra la media europea e i principali operatori rimangono Western Union e MoneyGram. Dalla Spagna il denaro è inviato maggiormente verso l'America Latina e i Caraibi.

Riflessioni conclusive

Money transfer e mobile money transferring appartengono oggi alla "Financial Technology" della sharing economy. Essi spingono al ripensamento continuo di una parte dei servizi bancari ed amplificano la concorrenza globale in quelli finanziari con un semplicissimo meccanismo : Il cliente che non vuole rivolgersi ad un istituto bancario ha una valida alternativa per quanto riguarda il servizio di trasferimento o pagamento , sicurezza e libertà Dalla dinamica della concorrenza delle Compagnie del settore e delle possibilità per i nuovi entranti quali compagnie telefoniche , e società di servizi digitali, l'impresa di money transfer in un futuro potrebbe aggregare a sé la molti altri servizi bancari rendendola di fatto indipendente e concorrente al sistema bancario ma con un'organizzazione nata fisiologicamente più agile e competitiva. Sicuramente un'implicazione per le compagnie, che operano sia direttamente che in partenariato con piattaforme web e social, sarà quella di avere un modello evoluto di riferimento che regoli le relazioni, e i condizionamenti che possono essere attivati tra i singoli attori per l'adozione di pratiche condivise, che tendano ad una standardizzazione e all'aumento del livello di massima interfacciabilità [6-9].

References

1. Migration And Development : Migration And Remittances – World Bank Group 2017
2. Ruggieri, A., Mosconi, E.M., Poponi, S. and Braccini, A.M. (2015). Strategies and policies to avoid digital divide: the italian case in the European landscape. Springer International Publishing, Switzerland.
3. Ruggieri, A., Braccini, A.M., Poponi, S., Mosconi, E.M., 2016. A Meta-Model of InterOrganisational Cooperation for the Transition to a Circular Economy. Sustainability 8, 1153
4. <http://www.finmark.org.za> – “cross boarder remittances 2016”
5. <http://pubdocs.worldbank.org/>
6. Mosconi E, Carlini M, Castellucci S, Allegrini E, Mizzelli L, Arezzo di Trifiletti M (2013). Economical Assessment of Large-Scale Photovoltaic Plants: an Italian Case Study. In: ICCSA 2013. LECTURE NOTES

IN COMPUTER SCIENCE, BERLIN:Springer, ISSN: 0302-9743, Ho Chi Minh City, Vietnam, 24-27 june 2013

7. Criteri di royalties per il trasferimento della tecnologia Enrico M. Mosconi – CEDAM 2012
8. “Ethic values for sharing communities” ITAIS Organizing for digital economy: societies, communities and individuals - S. Poponi, E.M. Mosconi, M. Arezzo di Trifiletti, A. Ruggieri (2017)
9. Digital innovation in the job market: An explorative study on cloud working platforms DocumentRuggieri, A., Mosconi, E.M., Poponi, S., Silvestri, C. - Lecture Notes in Information Systems and Organisation- Springer 2016