

e-payment

S
J
O
O
L



Roberto Garavaglia

Consulente Sistemi di Pagamento Elettronico e Monetica, è autore del blog CloseToPay www.close-topay.com
rgaravaglia@close-topay.com

a cura di **Roberto Garavaglia**

BancaMatica

lug/ago '10

58

UN SISTEMA DI INCASSO-PAGAMENTO PER I NEOBENI

In un recente rapporto del gruppo di lavoro intercommissioni sulle trasformazioni delle imprese del CNEL, tra i principali driver del cambiamento vengono individuati i c.d. "neobeni", ossia i prodotti consistenti in una conoscenza "virtuale" svincolata da bundles fisici. La creazione di uno spazio economico all'interno del quale possano scambiarsi neobeni, impone la necessità di strumenti che permettano la realizzazione di più efficaci catene del valore, suggerendo, al tempo stesso, la possibilità che nuovi intermediari si affaccino a questo mondo di beni e servizi digitali. L'attesa di un sistema di incasso-pagamento idoneo al fine, appare pertanto necessaria.

Riprendo in questo articolo, alcuni temi che ebbi a teorizzare nel mio concept "PAGAMENTI 2.0" nel settembre del 2007, analizzando quanto sta accadendo in concreto, in Italia, sul tema dei beni digitali, sia nella più ampia accezione fornita dal CNEL in un rapporto del 24 marzo 2010, sia nella realizzazione di un sistema di pagamento (o meglio, di incasso-pagamento) che un consorzio Italiano, recentemente formatosi, sta proponendo.

Lo sviluppo tecnologico e le economie di rete dallo stesso alimentate, introducono il concetto baumaniano di "modernità liquida", permettendo di scorgere, in una sfumatura dei confini tra produttore e consumatore, l'affermarsi di un nuovo soggetto socio-economico: il c.d. "prosumer".

I neobeni, secondo il CNEL, si caratterizzano e specializzano per alcune proprietà che li distinguono dai beni fisici, tra cui vale rilevare: la possibilità di essere diffusi, scambiati e acquisiti indipendentemente dalla forma tecnica su cui sono registrati, la riproducibilità, la possibilità di es-

sere fruiti non solo senza esaurimento, ma, al contrario, incrementando ed arricchendo la loro efficacia, per il tramite di un uso reiterato. Tali caratteristiche consentono ai neobeni una valorizzazione economica differente, dipesa anche dall'immaterialità e dall'azzeramento del "costo del venduto".

La possibilità di scambio commerciale e l'instaurazione di un rapporto classico debitore-creditore tra prosumer che negoziano neobeni, richiedono necessariamente una ristrutturazione della filiera transazionale associata ai pagamenti dei beni materiali, laddove (in particolare) il costo di un sistema di pagamento elettronico tradizionale, applicato ai *digital goods*, non può che essere sperequato, in ordine al prezzo di vendita del bene immateriale stesso (stiamo parlando di un business con valori unitari potenziali al di sotto dei 50 centesimi di Euro). La nuova catena del valore che urge realizzar-

si, integra Supply Chain e Financial Value Chain nella più completa Financial Supply Chain (che, nel mio concept "PAGAMENTI 2.0", interpreto come "Social Financial Value Chain", considerando le mutazioni delle filiere in una transizione human-avatar-human).

In tema di remunerazione dei contenuti prodotti e sul diritto d'autore che vi sottende, riporto quanto il CNEL, nel succitato rapporto, individua prospetticamente: "[...] vi sono ampi spazi di innovazione nella normativa, che dovrebbe individuare dei principi generali in termini di diritti e doveri in capo a ciascuna delle due parti (autore e utilizzatore) [...]. L'ultima innovazione, in ordine di tempo, che potrebbe rendere agevole e trasparente la remunerazione degli autori è quella di integrare, in una piattaforma che gestisce gli scambi di beni digitali, degli **strumenti di micropagamento semplici, efficaci e standardizzati.**"

Come già osservavo in un mio precedente articolo su Bancamatica nel gennaio 2009, è importante considerare come un Sistema di Pagamento duttile - quale quello cui ci si riferisce - debba abilitare quel percorso bi-direzionale Pagamenti-Incassi-Pagamenti. Sembra banale ma Incassi e Pagamenti sono due lati di una stessa medaglia, che, mai come nella Social Financial Value Chain, assume uno "spessore" esperienziale e negoziale.

Ed eccoci al punto: l'intersezione delle due precedenti attese discusse (costo e remunerazione), porta a considerare i limiti degli attuali sistemi di pagamento, sulle cui barriere si è sviluppata negli ultimi cinque anni, un'analisi proattiva condotta da un gruppo di lavoro interdisciplinare, riconosciuto sotto l'egida di **dmin.it** (www.dmin.it). L'iniziativa, nata come libera associazione presieduta da Leonardo Chiariglione, l'inventore di alcuni standard multimediali (MP2 ecc.) e Presidente del consorzio internazionale MPEG, si è recentemente trasformata in consorzio, senza scopo di lucro, con attività esterna (il 7 maggio 2010), ereditando quel patrimonio di studi e realizzazioni, tra i quali si

annovera un sistema di incasso-pagamento per bassi importi, basato in sintesi sulle seguenti assunzioni e gestioni:

- **Interoperabilità**, grazie alla quale è possibile garantire una circolarità dei servizi di pagamento disaggregati (ovvero gestiti da più provider che operano in singoli domini).
- **Piattaforma reputazionale**, che permette la realizzazione in operativo, di quanto assunto al punto precedente, tramite la creazione di un'entità condivisa tale da consentire al fornitore di valutare la reputazione del cliente, in modo che possa decidere se accettare il suo impegno al pagamento rilasciandogli una licenza per il bene digitale. Ciclicamente, questi "impegni di pagamento" vengono consolidati sul sistema tradizionale, minimizzando quindi l'impatto dell'onere per singola transazione.
- **Partita doppia**, ovvero il sistema con cui sono contabilizzati tutti i conti di accumulazione, attivi all'interno dell'eco-sistema dmin.it (micro-accrediti e micro-addebiti a valere su un conto che prescinde la natura dell'interessatario - potremmo realmente chiamarlo il "conto prosumer").

dmin.it Consortium, come accennavo in precedenza, eredita il lavoro di modellizzazione svolto da un gruppo di volontari (fra cui figurano, oltre a Chiariglione, Stefano Quintarelli, Giacomo Cosenza, Vito Vavalli ed il sottoscritto), che hanno voluto proiettare le proprie singole visioni, in un orizzonte di conoscenze e competenze condivise, al fine di creare i presupposti per una vera alternativa ai sistemi di pagamento chiusi (ossia non interoperabili), sfidando al tempo stesso le logiche di costo unitario per singole transazioni. La scommessa è grande, ma anche la posta in palio appare rilevante, soprattutto se si pensa alla crisi della pubblicità che, da sempre, ha rappresentato l'unica forma di monetizzazione per i contenuti (digitali e non).

Il terreno di gioco è ormai pronto ed anzi, mutuando dalla terminologia del Risiko, molti sono i players che hanno già terminato la fase di rinforzo in attesa di passare all'attacco (penso alle "armate" - per usare ancora un termine tratto dal succitato gioco di strategia - costituite dagli e-Books, ed all'autunno "caldo" - almeno per questi temi - che ci attende...).