



“Wave and Pay”

Visa Contactless

Guido Mangiagalli
Consumer Market Development
Visa Europe

Scaricato da



www.largoconsumo.info

Agenda



Le opportunità di business per i pagamenti contactless

Visa Global Interoperability

La strategia contactless di Visa Europe

La tecnologia contactless nei telefoni cellulari

Il Contante – L'opportunità di business per i pagamenti contactless



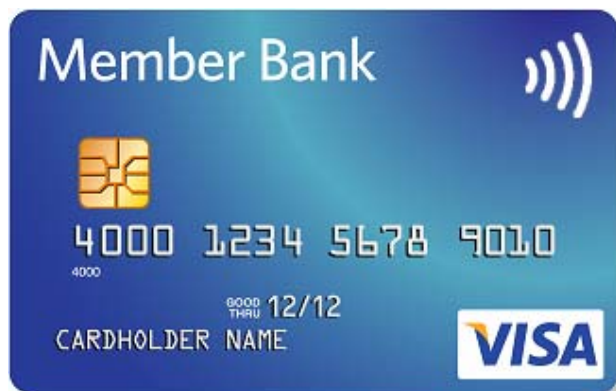
In Europa l'85% delle transazioni avvengono con contante (361 miliardi in contanti vs. 60 miliardi con carte di pagamento)

- In Italia la media sale al 93%

In UK la media è pari al 72% con circa 27,1 miliardi di transazioni annue per un valore di £268 miliardi

- 20,7 miliardi di queste transazioni sono per un valore inferiore ai £10

Uno studio dell'EPC stima che il costo del denaro contante per la società sia dello 0,5% del PIL (per l'Europa il costo è di 50 miliardi di Euro)



Il Contante – L'opportunità di business per i pagamenti contactless



In UK il 50% di tutte le transazioni in contanti di basso importo, vengono effettuate in otto categorie merceologiche

- Drogherie
- Giornali e tabacchi
- Pub e bar
- Fast food
- Taxi
- Ricariche cellulari
- Trasporti
- Negozi di bevande alcoliche





I programmi contactless di Visa nel mondo



I programmi contactless di Visa nel mondo



Asia

Cinque programmi attivi:

- Malesia
- Taiwan
- Corea del Sud
- Thailandia
- Australia (in fase di implementazione)

Stati Uniti

- Lanciato ad Atlanta nel Maggio 2005, si è diffuso nelle principali aree metropolitane di altri 7 stati
- I pagamenti contactless sono accettati presso più di 20.000 esercenti
- In meno di un anno e mezzo sono state emesse un totale di 12 milioni di carte contactless

Europa

- Diversi progetti pilota in fase di implementazione
- Lancio sul mass market agli inizi del 2007



I benefici per chi usa le carte contactless



- Velocità e comodità
 - Nessuna ricerca affannosa di contante
 - Nessun resto
- L'utente rimane sempre in possesso della carta
- Innovazione tecnologica



Feedback dei consumatori dal progetto pilota in Malesia

Protezione del titolare: “Visa Contactless rimane sempre in mano tua. Esiste un minor rischio di clonazione”

Comodità: “Non bisogna strisciare la carta. E' comodo”. “Non bisogna firmare”.

Il fascino della tecnologia: “Si regge sulla tecnologia. E' come usare il Bluetooth...”

Accettazione Internazionale: “Visa. Questo è quello che utilizziamo quando non siamo in Malesia”.

Fonte: Ricerca su Visa Wave (contactless) condotta a Kuala Lumpur a Settembre 2004. Interviste in Focus group con due gruppi di consumatori tra i 25 e i 30 anni.

I benefici di contactless per gli esercenti



- Velocità della transazione (mezzo secondo)
- Aumento del 20 / 30% del valore della transazione
- Aumento nella frequenza degli acquisti
- Riduce la gestione del contante e i relativi costi
- Ideale per i distributori automatici

I profitti sono direttamente correlati con la velocità della transazione



L'ex CEO di McDonald Jack Greenberg:

“Le vendite di prodotti singoli sono cresciute dell'1% ogni sei secondi guadagnati nell'attesa alle casse dei drive-in”. Card Technology – Gennaio 2004

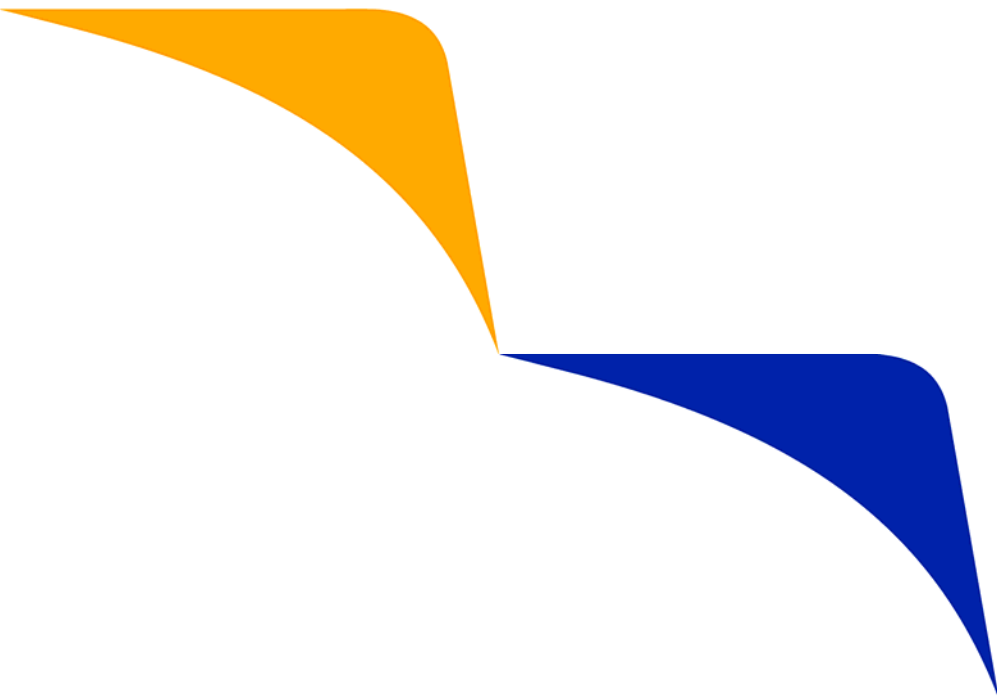


Il CIO di 7-Eleven Keith Morrow:

“Abbiamo ricevuto molte indicazioni positive dal progetto pilota. I clienti che usavano la carta hanno fatto acquisti più spesso e hanno speso ogni volta di più di quanto non avessero in precedenza. Abbiamo portato avanti con impegno questo progetto per più di due anni”. CIO Insight – Giugno 2005



Una soluzione globale



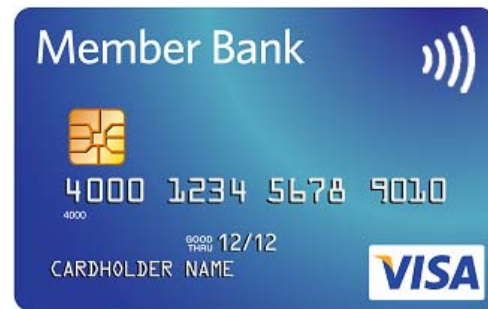
Una soluzione globale



Visa contactless è una soluzione che:

- utilizza le potenzialità e la flessibilità della tecnologia chip
- si basa su standard e infrastrutture esistenti (EMV)
- aggiunge nuovo valore a prodotti esistenti

Una singola applicazione che può essere personalizzata sulla base delle esigenze locali e che garantisce allo stesso tempo l'interoperabilità a livello globale



L'approccio di Visa al branding



Un approccio neutrale che lascia libertà all'issuer di promuovere il proprio brand



Unico simbolo per i terminali di accettazione

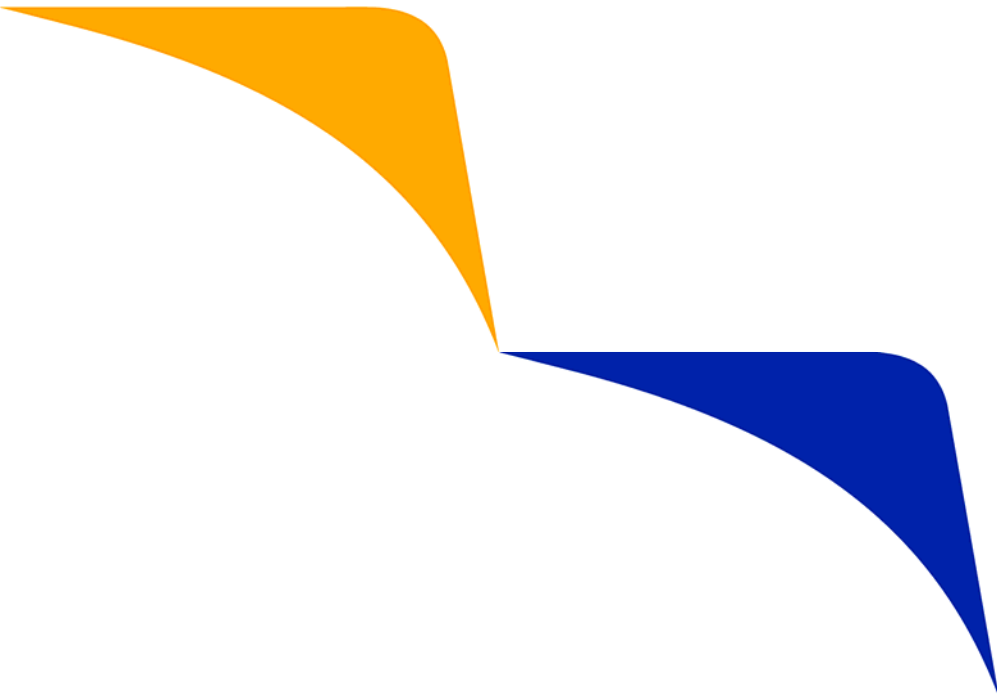


Un simbolo concordato con gli altri circuiti, da utilizzare con terminali conformi alle specifiche ISO 14443





La soluzione contactless di Visa Europe



La tecnologia contactless in Europa



EMV è e sarà anche nel futuro la piattaforma per i pagamenti in Europa

La tecnologia contactless è una soluzione ad alto valore aggiunto che è perfettamente complementare alla piattaforma EMV

Come funziona:

- Nessuna necessità di PIN per transazioni al di sotto dei €15
- Tutte le transazioni autorizzate off-line
- Transazione completata in mezzo secondo

Come funziona?



Se sia il terminale, sia la carta supportano la tecnologia contactless e:

- la transazione è di ammontare minore di €15
- la carta contiene denaro sufficiente off-line per completare la transazione (es. €50)

la transazione viene autorizzata off-line senza PIN

- altrimenti la carta chiede di effettuare una transazione chip & PIN tradizionale

Il contatore contactless off-line si azzerava ogni volta che viene effettuata una transazione online



Contactless qVSDC (quick Visa Smart Debit and Credit)



Basato sull'infrastruttura EMV

Flessibile e semplice

- Piccole modifiche per carte e terminali di accettazione
- Nessun impatto sul sistema di autorizzazione da parte degli emittenti
- Nessun impatto per i sistemi degli acquirer
- Minimi cambiamenti per i sistemi di personalizzazione delle carte

Grazie allo standard quick Visa Smart Debit and Credit (qVSDC) la transazione avviene in meno di 0,5 secondi





La tecnologia contactless nei telefoni cellulari



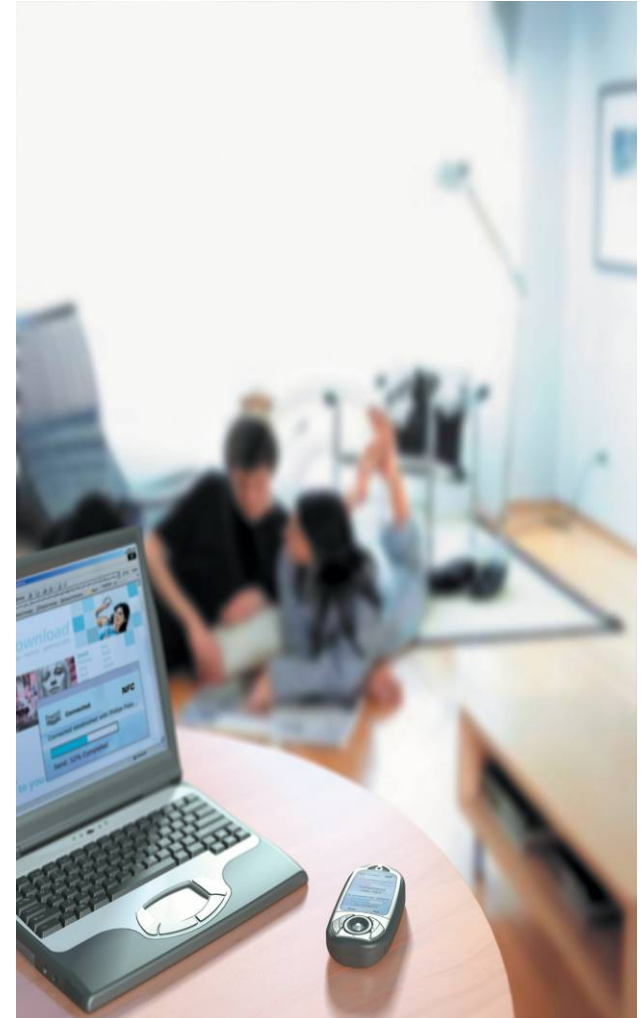
Near Field Communication (NFC)



La tecnologia NFC permette lo scambio di informazioni digitali tra apparecchiature elettroniche in maniera semplice e intuitiva

- É intuitiva
- É un nuovo standard
- Ha bassi costi
- Utilizza gli stessi standard delle carte di pagamento contactless (ISO 14440)

NFC è la tecnologia della convergenza tra il mondo fisico e quello virtuale





NFC Video

Domande



Grazie