

# Alternative payments: come stanno cambiando la scena dei pagamenti in Italia e nel mondo

AXERVE WHITEPAPER · PREVIEW

pay  


Klarna.



# #Preview

Questa è un'anteprima del whitepaper sui pagamenti alternativi che sarà disponibile sul [nostro sito](#) all'inizio di aprile. In questa versione, puoi trovare approfondimenti e informazioni sui principali alternative payment. La versione completa del whitepaper conterrà anche osservazioni approfondite sul mercato mondiale dei pagamenti alternativi e dati esclusivi, risultato di analisi condotte da Axerve.

[Iscriviti alla nostra newsletter](#) per ricevere la versione completa del whitepaper in anteprima e restare aggiornato sulle novità del mondo dei pagamenti.

# Sommario

<b>Introduzione</b>	<b>4</b>
<b>I pagamenti alternativi: cosa sono, come sono nati e perché</b>	<b>5</b>
La nascita dei pagamenti alternativi	5
Dalle carte ai digital wallet per vincere le sfide dei pagamenti online	6
Nuove soluzioni per nuove esigenze	6
<b>Quali sono e come funzionano i principali alternative payment</b>	<b>8</b>
Digital wallet	8
Pagamenti A2A	11
Buy Now Pay Later	15
Criptovalute	17

# Introduzione

In un'epoca in cui i **pagamenti digitali sono in crescita**, sia nel panorama Ecommerce che in quello degli acquisti in-store, e si prevede che raggiungeranno oltre **15.000 miliardi di dollari entro il 2027**, con un **CAGR del 16,3%** nel periodo 2017-2027<sup>1</sup>, non sorprende che nuove soluzioni di pagamento si stiano rapidamente sviluppando a livello internazionale e locale.

Se guardiamo all'**evoluzione dei pagamenti**, gli ultimi 30 anni hanno visto la nascita di nuovi metodi, a partire dalla fine degli anni '90 con soluzioni più tradizionali come i bonifici bancari online, i pagamenti alla consegna e le carte di credito, fino ai metodi più recenti come i [wallet digitali](#), le piattaforme [Buy Now Pay Later \(BNPL\)](#), nuove soluzioni [Account-to-Account \(A2A\)](#) e le **criptovalute**. L'evoluzione dei consumatori e il progresso tecnologico hanno portato allo sviluppo di strumenti di pagamento che hanno affiancato quelli più tradizionali come le carte di pagamento, i contanti e gli assegni: sono nati così **veri e propri "pagamenti alternativi"** in grado di gestire percorsi di acquisto digitali.

In questo whitepaper ci addentriamo in tutti i **diversi tipi di pagamenti alternativi**, ripercorrendone la loro storia e approfondendo la loro diffusione a livello globale e locale. Osservando da vicino la **penetrazione di mercato** di vari metodi in diverse aree geografiche e settori merceologici, abbiamo analizzato la **tendenza alla crescita di nuove alternative** a scapito dei pagamenti tradizionali nei diversi Paesi del mondo. Se si prendono in considerazione solo i portafogli digitali, si prevede che **nel 2025 i volumi mondiali raggiungeranno il 53% del totale delle transazioni per l'Ecommerce** e il 39% di quelle nei punti vendita<sup>2</sup>.

La **crescente adozione di pagamenti alternativi** è supportata anche dall'analisi di Axerve in **tutti i settori merceologici**, dalla moda al food&beverage. Tra i clienti di Axerve che hanno adottato pagamenti alternativi, **PayPal** è la soluzione con i maggiori volumi in tutti i settori e le aree geografiche: **59% del totale dei pagamenti alternativi**. Non solo, se si prende in considerazione il settore della moda, uno dei più dinamici per numero di integrazioni di pagamenti alternativi, secondo le osservazioni di Axerve, le aziende che hanno integrato **Klarna**, hanno registrato anche **picchi di oltre il 54%** di volumi gestiti con questo metodo.

Sul mercato mondiale sono presenti molti tipi di metodi alternativi, con differenze specifiche in termini di funzionalità, popolarità e utilizzo a seconda della regione geografica. Infatti, oltre alle soluzioni internazionali diffuse a livello globale, esistono molte alternative locali spesso estremamente popolari, come **iDEAL** nei Paesi Bassi o **Satispay** e **BANCOMAT Pay** in Italia.

In questo scenario, per le aziende la facilità di integrazione dei pagamenti diventa un **elemento strategico per essere competitivi e ridurre il time-to-market**. Anche per questo, affidarsi a infrastrutture di pagamento che consentano flessibilità di integrazione e un'orchestrazione ottimizzata dei pagamenti può essere un fattore differenziante.

1 - FinTech - In-depth Market Insights & Data Analysis | Statista, 2022

2 - Fintech Trends 2022 | Statista, 2022

# I pagamenti alternativi: cosa sono, come sono nati e perché

Con l'espressione [pagamenti alternativi](#), ci si riferisce a tutto ciò che non rientra nei metodi di pagamento tradizionali utilizzati per gli acquisti online e in negozio. Si tratta in sostanza di tutte le soluzioni di pagamento alternative alle carte di pagamento, ai contanti e agli assegni. Questi strumenti alternativi stanno diventando così comuni che in alcune aree geografiche sono più popolari di quelle tradizionali. [Wallet digitali](#), soluzioni [Buy Now Pay Later \(BNPL\)](#), pagamenti innovativi **Account-To-Account (A2A)** e - anche se ancora in fase iniziale - le **criptovalute** sono le categorie all'interno delle quali è possibile racchiudere il grande insieme degli alternative payment.

## La nascita dei pagamenti alternativi

Tutto ha avuto inizio a metà degli anni '90, quando internet diventa a tutti gli effetti uno spazio di comunicazione di massa e le aziende iniziano a essere attratte dalle sue enormi potenzialità di vendita: è un pagamento online sul sito di Pizza Hut, nel "lontano" 1994, a decretare il passaggio dai siti "vetrina" all'Ecommerce come lo conosciamo oggi.

Alla fine degli anni '90 del secolo scorso, i pagamenti online erano ancora finalizzati con **metodi convenzionali**: bonifico bancario, contrassegno (o pagamento alla consegna) o i primi sistemi [M.O.T.O.](#) in cui le transazioni con carta venivano gestite manualmente.

Nei primi anni duemila nascono i **gateway online** che, anche se inizialmente poco stabili e con user experience discutibili, si diffondono presto in tutto il mondo per accettare pagamenti con le carte e i primi wallet digitali.



# Dalle carte ai digital wallet per vincere le sfide dei pagamenti online

Le modalità di pagamento e gli strumenti disponibili in quegli anni non erano stati concepiti per processi di pagamento online: i metodi tradizionali erano adatti agli acquisti in store ma solo "prestati" al commercio elettronico. Le limitazioni per le aziende e i loro clienti erano molte, vediamole insieme:

- Il commercio elettronico si stava espandendo rapidamente in tutto il mondo, ma la **maggior parte di questi metodi di pagamento** non riusciva a coprire tutte le aree geografiche, **impedendo alle aziende di crescere** a livello internazionale.
- I pagamenti tradizionali spesso non rispondevano alle esigenze dell'acquirente, con un **effetto negativo sulla customer experience**, fondamentale per raggiungere e fidelizzare i clienti.
- Il processo di **checkout era lento e complicato**, in antitesi con la velocità e l'esperienza d'uso offerte dalle piattaforme digitali che stavano nascendo.
- Una generalizzata **manca di fiducia** nei confronti degli acquisti sui siti web, accentuata dal fatto che i processi di gestione degli strumenti di pagamento mostravano il fianco alle frodi online.

La **risposta del mercato** a queste difficoltà sono state le **prime piattaforme di pagamento alternative**, nate proprio con l'obiettivo di ottimizzare i processi di incasso e pagamento. In diverse aree del mondo, infatti, hanno iniziato ad essere sviluppate soluzioni di pagamento e incasso per rispondere a consumatori digitali e aziende online sempre più esigenti. È stato **PayPal**, sviluppato alla fine degli anni '90, a dare il via alla storia dei wallet digitali ai quali nel tempo si sono affiancate altre soluzioni, per arrivare, negli ultimi anni, a quelle per i pagamenti BNPL (Buy Now Pay Later) o con le criptovalute, solo per citare due esempi.

L'offerta in questo ambito, oggi, è molto eterogenea e la sfida per gli esercenti è scegliere quali metodi offrire ai propri clienti, per rispondere alle loro esigenze ed essere competitivi in un contesto sempre più internazionale.

## Nuove soluzioni per nuove esigenze

Come abbiamo scritto, le soluzioni di pagamento alternative rispondono a una serie di esigenze specifiche, per **area geografica o target di riferimento**, sia per quanto riguarda l'**esperienza dell'utente** che il **processo di checkout**. Vediamo alcuni dei principali casi d'uso:



### PAGAMENTI B2C PER IL RETAIL ONLINE

#### **Velocità e user experience senza frizioni.**

Per aumentare le vendite, migliorare l'esperienza dei consumatori e ridurre i carrelli abbandonati, i processi di checkout devono essere rapidi e semplici, tanto in negozio quanto online. È qui che entrano in gioco i [digital wallet](#) e, più in generale, tutte le piattaforme alternative; grazie a questi strumenti, i clienti possono pagare un tap sullo smartphone o semplicemente avvicinando il telefono al [POS](#). Anche per l'Ecommerce il vantaggio di queste piattaforme è dato dalla facilità d'uso, anche solo per il fatto che non richiedono di inserire manualmente i dati della carta ad ogni acquisto. Non solo, soprattutto quando si tratta di importi elevati, le soluzioni di pagamento dilazionato (Buy Now Pay Later) offrono l'opportunità di pagare in tranche un acquisto nel tempo, aumentando le opportunità di vendita dell'esercente.



### TRANSAZIONI BUSINESS-TO-BUSINESS

Quando si tratta di transazioni tra aziende, la **semplicità**, l'**automazione** e la **facilità di integrazione** con altri sistemi giocano un ruolo importante. A rispondere a queste e altre esigenze arrivano in aiuto del B2B le soluzioni A2A che hanno caratteristiche ideali per i pagamenti tra aziende. Non solo, con l'attuazione della normativa PSD2, e in particolare con l'introduzione di nuove soggetti [PISP](#) (Payment Initiation Service Providers), sono nate nuove opportunità di incasso che rientrano nell'ambito del cosiddetto open banking, ossia la possibilità di accedere via API ai dati degli istituti bancari e finanziari.

Proprio grazie a questa novità, oggi sono disponibili nuove soluzioni che sfruttano le opportunità offerte dai metodi di **pagamento A2A** più tradizionali (ad esempio i bonifici bancari o gli SDD) e offrono un'esperienza utente più avanzata. In questo caso, i metodi alternativi ai trasferimenti bancari o agli assegni consentono agli esercenti di **risparmiare tempo e ridurre gli errori manuali** con un processo semplificato per effettuare bonifici "precompilati" che, a volte, fanno anche risparmiare sulle commissioni applicate ad altri strumenti. Infatti,

Ora che abbiamo esaminato il significato di pagamenti alternativi e le esigenze a cui rispondono, approfondiamo i diversi tipi che possiamo trovare e come si inseriscono nel mercato mondiale. opportunità di vendita dell'esercente.



### TRASFERIMENTO DI DENARO TRA UTENTI

Grazie ai pagamenti Peer-to-Peer (P2P), le persone possono trasferire tra loro fondi da un portafoglio digitale o da un conto, istantaneamente e solitamente senza commissioni. Questa categoria comprende i **portafogli elettronici** e le nuove [soluzioni A2A \(Account-to-Account\)](#), che semplificano lo scambio di denaro tra account e possono essere considerate un passo ulteriore verso una società cashless.

# Quali sono e come funzionano i principali alternative payment

Esistono vari tipi di metodi di pagamento alternativi disponibili sul mercato, più o meno popolari globalmente o a livello locale. In questo capitolo esploriamo le principali categorie - portafogli digitali, piattaforme A2A, soluzioni Buy Now Pay Later (BNPL) e criptovalute - fornendo esempi specifici ed evidenziando i vantaggi che ne hanno decretato il successo per commercianti e consumatori. Cominciamo con la prima categoria.

Le carte contactless, oggi accettate dalla maggior parte degli esercenti di tutto il mondo, alla fine degli anni '90 erano considerate veri e propri pagamenti alternativi. Intorno al 2010 la loro diffusione è cresciuta rapidamente e oggi sono un metodo di pagamento a tutti gli effetti molto comune.

## Digital wallet

Sono il **metodo di pagamento alternativo più diffuso** e possono essere considerati la versione virtuale del portafogli fisico. Grazie ai digital wallet, all'interno dei quali vengono salvati i dati delle carte di credito o di debito, gli utenti possono pagare online e in negozio senza la necessità di presentare fisicamente una carta. Esistono diverse categorie di wallet digitali:

- **Mobile wallet**  
Si tratta di **applicazioni mobile** per smartphone, tablet e wearable (o dispositivi indossabili) grazie ai quali, una volta memorizzati all'interno i dati di una o più carte, gli utenti possono effettuare i pagamenti tenendo il dispositivo vicino a un terminale POS, scansando un codice QR o direttamente dal proprio account a quello dell'esercente. Tra i più conosciuti ci sono [Apple Pay](#), [Google Pay](#) e [Samsung Pay](#), solo per citarne alcuni.
- **Wallet online**  
Sono simili ai mobile wallet ma, tipicamente, fruibili **solo per pagamenti online**. Una volta registrate le carte sul portale web, è possibile pagare tramite credenziali in fase di checkout oppure attraverso riconoscimento biometrico. PayPal e Amazon Pay sono due tra i più utilizzati.

Esistono anche altri tipi di portafogli digitali che non sono considerati ufficialmente metodi di pagamento da alcuni Paesi e non sono accettati diffusamente: stiamo parlando dei **portafogli**



di **criptovalute**. Si tratta di wallet, memorizzati su dispositivi mobili, computer o nel cloud, che permettono di pagare con valute digitali come **Bitcoin, Ethereum, Litecoin** e molte altre. Gli utenti possono effettuare pagamenti trasferendo la valuta digitale dal proprio account a quello intestato all'esercente.

In sintesi, i digital wallet sono soluzioni di pagamento sicure e apprezzate perché facili da usare per i consumatori e da integrare per gli esercenti, fisici e online, che oltretutto aumentano le opportunità di attrarre nuovi clienti grazie ai digital wallet di portata globale.

Integrando i portafogli elettronici o altre alternative payment (APM), le aziende beneficiano di condizioni tariffarie trasparenti, senza costi nascosti e in alcuni casi possono beneficiare di opzioni di chargeback gratuito. Allo stesso tempo, i loro clienti possono scegliere il pagamento a loro più congeniale, in base alla lingua, alla provenienza geografica e alle abitudini di acquisto e godere di maggiore velocità e accessibilità, facilità d'uso e nessun costo aggiuntivo rispetto ad alcune forme di pagamento tradizionale.

### Esempi di digital wallet

Ci sono centinaia di digital wallet nel mondo, spesso simili tra loro ma ognuno con caratteristiche uniche. Alcuni esempi di quelli più diffusi:

- **Alipay**: portafoglio digitale che domina il mercato cinese, è stato sviluppato da Ant Group, e viene utilizzato dal **92% degli utenti di servizi di pagamento online** in Cina. Il servizio è disponibile solo per i cittadini e i residenti cinesi e milioni di commercianti nel mondo lo hanno già integrato. Il pagamento avviene tramite la **scansione di un codice QR** nei negozi, nelle app e sui siti web. Il wallet fa parte di un **ecosistema di servizi** che include investimenti, assicurazioni e prestiti e supporta anche altre opzioni di pagamento, tra le quali i bonifici bancari, carte di credito e di debito e valute digitali.
- **Amazon Pay**: sviluppato da Amazon, è parte integrante dell'esperienza di acquisto in-app e sul web di Amazon. Consente ai clienti di effettuare **pagamenti utilizzando il proprio account Amazon** sugli Ecommerce che lo hanno integrato, senza che questi debbano creare un negozio sul marketplace di Amazon. I clienti possono collegare le loro carte di credito o di debito al loro account Amazon Pay, tramite il quale effettuano pagamenti, anche tramite bonifici bancari e con carte regalo.
- **Apple Pay**: è il wallet digitale **disponibile solo sull'ecosistema Apple** (iPhone, Apple Watch e altri dispositivi), che consente agli utenti Apple di collegare le carte al proprio account e di effettuare pagamenti avvicinando il dispositivo vicino a un terminale POS abilitato, grazie alla **tecnologia NFC**. Apple Pay consente di effettuare anche pagamenti in-app e su siti web. Una delle sue caratteristiche è che utilizza il **Touch ID** o il **Face ID** per l'[autenticazione biometrica](#).
- **Click-to-Pay**: digital wallet sviluppato congiuntamente dalle società emittenti di carte di credito e debito Visa, Mastercard, AmEx & Co. È concepito come un'esperienza di **checkout express con un solo click**, invece di inserire manualmente le informazioni di pagamento. Il sistema utilizza il riconoscimento automatico del dispositivo e il pagamento può essere effettuato con una carta o con un bonifico bancario. Per utilizzare il servizio, l'utente ha bisogno solo di una carta, di un nome utente e di una password per acquistare online.
- **Google Pay**: disponibile su **dispositivi Android e sul web**. Come Apple Pay, consente agli utenti di effettuare pagamenti in con le carte di pagamento collegate tenendo il dispositivo vicino a un terminale del punto vendita o **anche scansionando un codice QR**. Google Pay consente di effettuare pagamenti in-app e sui siti web, oltre che con carte fedeltà e carte regalo, e include la possibilità di sfruttare i dati biometrici per finalizzare la transazione.

- **PayPal:** consente agli utenti di effettuare pagamenti accedendo al sito web o all'app, inserendo le credenziali o dati biometrici, a seconda delle caratteristiche del dispositivo su cui è installato. PayPal è uno dei **wallet digitali più diffusi e accettati nel mondo**. Ciò che lo contraddistingue è che anche quando si paga con una delle carte caricate al suo interno, in realtà la carta ricarica il conto PayPal dal quale poi parte il flusso finanziario verso l'esercente: per questo **PayPal** rientra a tutti gli effetti **anche** nella categoria degli strumenti di **pagamento A2A**.
- **Samsung Pay:** un portafoglio digitale che consente ai clienti di effettuare pagamenti utilizzando i propri **dispositivi Samsung**, come smartphone, smartwatch e via browser. I clienti possono collegare le loro carte di credito o di debito al loro account Samsung Pay ed effettuare pagamenti contactless avvicinando lo smartphone al POS abilitato.
- **WeChat Pay:** Tramite un account WeChat, [Super App](#) cinese che offre una moltitudine di servizi come messaggistica, giochi e molto altro, i suoi utenti (prevalentemente cinesi e residenti in Cina) possono collegare le loro carte di credito o di debito al loro account WeChat Pay ed effettuare i pagamenti effettuando il **login e confermando l'acquisto**; i pagamenti possono essere effettuati anche tramite la **scansione di un codice QR**. WeChat Pay viene utilizzata regolarmente dall'**84% degli utenti che usano regolarmente servizi di pagamento digitale** in Cina<sup>3</sup>.

Ai wallet digitali più diffusi, si affiancano i **wallet di criptovalute** che consentono agli utenti di effettuare pagamenti trasferendo valute digitali dal proprio portafoglio a quello dell'esercente. I portafogli di criptovalute possono essere utilizzati su dispositivi mobili, computer o grazie al cloud. La tecnologia decentralizzata ha il vantaggio di offrire **maggiore privacy e sicurezza** rispetto alle

3 - Global Consumer Survey | Statista, novembre 2022



altre soluzioni, nonostante ciò, le **criptovalute non sono prive di rischi**, come vedremo in seguito. Quelli appena descritti solo alcuni esempi delle centinaia di wallet digitali più diffusi sul mercato. Ogni portafoglio ha caratteristiche, misure di sicurezza e tassi di accettazione diversi, che rendono ancora più importante fare ricerche e confrontare le diverse opzioni prima di decidere quale integrare nel proprio Ecommerce. Tuttavia, sono molti i vantaggi che hanno in comune.

### Vantaggi dei digital wallet

1. **Maggiore comodità per i clienti:** consentono di pagare velocemente e in sicurezza, grazie a processi *frictionless* che possono aumentare le conversioni in fase di pagamento. Inoltre, non è necessario inserire le informazioni di pagamento e spedizione per ogni transazione, perché i dati sono già stati salvati in fase di iscrizione.
2. **Maggiore sicurezza:** sfruttano servizi di tokenizzazione, crittografia e altre misure di sicurezza per proteggere le informazioni di pagamento sensibili, riducendo il rischio di frode e di chargeback per gli esercenti.
3. **Accesso ai dati degli utenti:** possono memorizzare informazioni dei clienti come nome, indirizzo e cronologia degli acquisti utilizzabili dagli esercenti per personalizzare l'esperienza di pagamento, fare upselling e cross-selling.
4. **Checkout semplificato:** si riducono i tempi di checkout e le azioni necessarie per completare un acquisto, rendendo le transazioni più semplici e senza attriti, proprio grazie ai dati forniti dagli utenti.
5. **Riduzione dei costi:** I portafogli digitali possono ridurre i costi associati all'elaborazione delle forme di pagamento tradizionali, come le carte di credito o i bonifici bancari.
6. **Fidelizzazione dei clienti:** alcuni wallet hanno funzionalità di loyalty, spesso in partnership con Ecommerce, che possono aumentare la fidelizzazione dei clienti migliorando i tassi di retention.

7. **Aumento delle vendite:** L'esperienza d'uso click-to-pay di queste piattaforme contribuisce al grado di soddisfazione degli utenti che sono spinti a scegliere gli Ecommerce e i negozi che offrono loro gli strumenti di pagamento preferiti. Si innesca quindi un circolo virtuoso che contribuisce ad aumentare le vendite e all'aumento dei tassi di conversione, grazie alla facilità d'uso di queste app.
8. **Riconoscibilità e Brand reputation:** L'integrazione dei wallet più diffusi può aiutare le aziende ad aumentare la riconoscibilità del marchio e la sua reputazione. L'integrazione di strumenti di incasso innovativi, veloci e sicuri migliora il customer journey e contribuisce al rafforzamento del brand.

È importante tenere in considerazione che i vantaggi di questi strumenti possono variare a seconda del contesto in cui vengono integrati, dalle caratteristiche del mercato in cui si opera e dal customer journey specifico per ogni business o azienda.

## Pagamenti A2A

Le piattaforme di pagamento **A2A (Account-to-Account)** sono metodi di pagamento in cui i fondi vengono trasferiti direttamente da un conto a un altro. Sono strumenti che rispondono a diverse esigenze, dal pagamento di servizi al trasferimento di denaro tra persone fisiche, fino agli acquisti online. Sono considerati A2A molti degli strumenti di pagamento tradizionali come i bonifici bancari, ma negli ultimi anni sono state introdotte piattaforme alternative. Le piattaforme di pagamento A2A possono essere catalogate in quattro categorie:

- **addebito diretto SEPA**, con bonifico bancario o SDD (SEPA Direct Debit).
- App per i **trasferimenti P2P** (peer-to-peer), come Venmo e Zelle.
- Alcuni **wallet digitali**, come PayPal, Google Pay e Apple Pay.
- **Alternative payment** come [MyBank](#), iDEAL o Sofort by Klarna.

Anche se le criptovalute non sono considerate ufficialmente un metodo di pagamento da tutti i Paesi, possono comunque essere utilizzate per trasferire fondi. Per questo, anche le criptovalute, come Bitcoin, Ether o Ripple possono essere considerate piattaforme A2A, in quanto consentono trasferimenti diretti da un portafoglio digitale a un altro all'interno della [blockchain](#), senza la necessità di un'istituzione finanziaria tradizionale.

### Esempi di piattaforme A2A

- **BANCOMAT Pay:** consente ai clienti di effettuare pagamenti a commercianti e altri utenti utilizzando il proprio telefono cellulare. Questo servizio è disponibile in Italia e consente ai clienti di effettuare pagamenti **tramite un'app** dedicata o **scansionando un codice QR** fornito dall'esercente. Il processo di pagamento si basa su transazioni A2A, in cui i fondi vengono trasferiti direttamente dal conto bancario del cliente al conto dell'esercente. È ampiamente accettato dagli esercenti, online e fisici, ed è considerato un metodo di pagamento alternativo sicuro e conveniente. Tra le sue caratteristiche ci sono il monitoraggio in tempo reale dei pagamenti e la possibilità di creare report dei pagamenti.
- **iDEAL:** è un metodo di pagamento online **molto diffuso nei Paesi Bassi** e supportato da molti esercenti Ecommerce internazionali e dalla maggior parte delle banche olandesi. iDEAL consente ai clienti di effettuare pagamenti direttamente **con le credenziali bancarie** accedendo al proprio internet banking, per questo il processo di pagamento è semplice e di facile utilizzo, in quanto il cliente viene reindirizzato dal sito web dell'esercente al sito web della propria banca per completare il pagamento.
- **MyBank:** anche MyBank è una **soluzione di pagamento paneuropea** che consente a consumatori e aziende di pagare online **direttamente dal proprio conto bancario online**. Una volta scelto questo metodo, occorre selezionare la propria banca tra quelle proposte sulla pagina di checkout e successivamente sarà sufficiente confermare il pagamento dalla maschera di riepilogo che riassume tutti i dati del bonifico precompilato. Soluzioni come questa sono vantaggiose per chi paga, perché non deve compilare tutti i dati di bonifico, e per chi incassa perché non rischia di ricevere bonifici compilati erroneamente che comporterebbero difficoltà in caso di riconciliazione.
- **PayPal:** riconosciuto principalmente come wallet digitale, PayPal è a tutti gli effetti anche un metodo A2A, considerato che i flussi finanziari avvengono direttamente tra gli account di acquirente ed esercente. Grazie a PayPal è possibile effettuare pagamenti B2B, B2C e [trasferimenti P2P](#) (peer-to-peer). I clienti possono **collegare il proprio conto bancario**, le carte di credito o di debito al proprio conto PayPal ed effettuare pagamenti senza dover inserire ogni volta le proprie informazioni finanziarie. PayPal offre anche una serie di servizi a utenti e aziende come la protezione degli acquisti, la risoluzione delle controversie e la prevenzione dalle frodi online per rendere più sicuro il processo di pagamento.
- **Satispay:** è un'app mobile italiana, molto utilizzata nel nostro Paese, che consente ai clienti di effettuare pagamenti a favore di aziende e privati direttamente dal proprio conto bancario. Gli utenti devono **collegare un conto corrente dal quale poi ricaricare il credito dell'app** che servirà per finalizzare i pagamenti. [Satispay](#) può essere utilizzato per acquisti Ecommerce o nei punti vendita fisici, **scansionando il codice QR** dell'esercente o semplicemente trasferendo via app la cifra pattuita. Il processo di pagamento si basa su transazioni A2A SEPA, in cui i fondi vengono trasferiti direttamente dal conto bancario del cliente al conto del beneficiario. La sicurezza di questo strumento è garantita dalla

protezione tramite codice PIN o, in alternativa e se il proprio dispositivo lo permette, tramite riconoscimento biometrico.

- **SEPA Direct Debit:** più che un sistema di pagamento vero e proprio, l'addebito diretto (SDD) è una forma di pagamento A2A riconosciuta nell'Area Unica dei Pagamenti in Euro (SEPA - Single Euro Payments Area), tipica del mondo dei servizi (es. per i pagamenti delle utenze), che consente agli esercenti di riscuotere pagamenti dai conti bancari dei clienti su base ricorrente o una tantum. Gli incassi avvengono previa autorizzazione del debitore a favore del creditore tramite la firma di un mandato, che può avvenire su cartaceo o elettronicamente. Il servizio, tipicamente offerto da banche o società specializzate (es. Slimpay), viene erogato in due forme: **SDD Core**, disponibile per consumatori e aziende, e **SDD B2B**, soluzione solo per aziende; i due metodi hanno caratteristiche peculiari per rispondere ad esigenze diverse. L'SDD è

considerato un metodo di pagamento A2A tradizionale e sebbene sia più indicato per le aziende che erogano servizi, in alcuni casi viene utilizzato anche da aziende che vendono prodotti, per esempio per pagamenti legati ad approvvigionamenti periodici.

- **Sofort by Klarna:** [Klarna](#), nota soprattutto per la sua piattaforma BNPL, ha acquisito Sofort GmbH nel 2014 e ha integrato nella sua suite di soluzioni di pagamento il metodo di pagamento A2A - Sofort Direct Banking. Sofort by Klarna (anche Paga Ora tramite bonifico) è una soluzione Account-to-Account che consente ai clienti di effettuare pagamenti attraverso bonifici bancari con notifica in tempo reale al merchant e all'acquirente. Il servizio "Paga Ora" di Klarna esiste anche nella versione "Paga Ora con carta di credito", che permette appunto di pagare in un'unica soluzione con carta di credito.

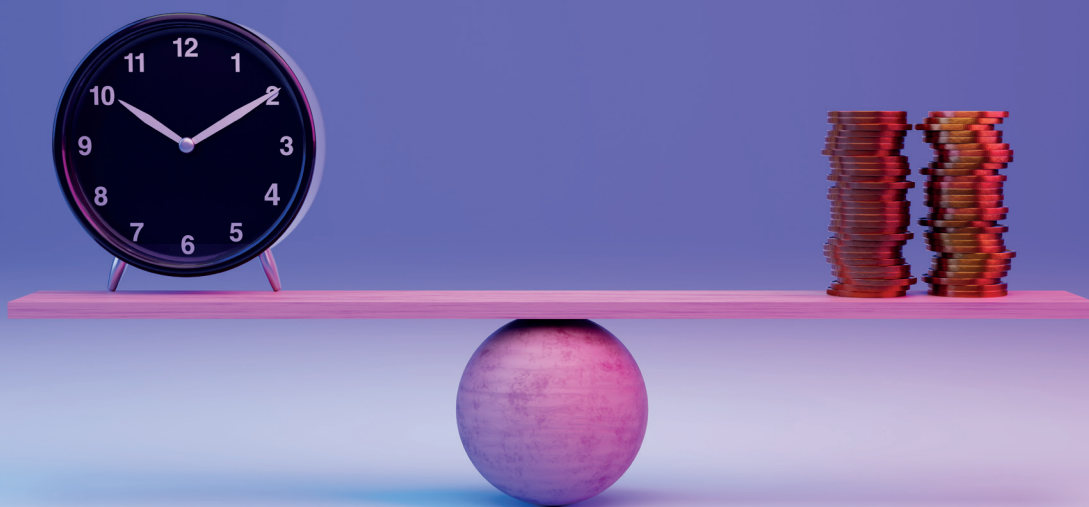


Alla fine del 2021, Klarna ha attivato negli USA un altro metodo di pagamento alternativo A2A in collaborazione con GoCardless che, in alcune regioni, offre la soluzione di finanziamento in quattro tranche (Pay in 4). Grazie a Klarna Pay in 4, i clienti possono pagare direttamente con il loro conto bancario, senza carta o altro intermediario, riducendo così i costi per gli acquirenti, come gli interessi della carta di credito o i costi tipici del credito al consumo.

Tra le tipologie di pagamento alternativo A2A c'è anche **Fabrick Pass**, una soluzione che sfrutta le opportunità offerte dalla PSD2 e in particolare dall'introduzione dei [PISP](#) (Payment Initiation Service Provider). Il servizio consente all'esercente di **inizializzare il trasferimento di denaro dal conto corrente del debitore tramite bonifico SEPA precompilato**. Analogamente alle soluzioni descritte in precedenza, il sistema sottostante è il bonifico ma in questo caso non è necessario che il fornitore del servizio abbia stretto un accordo con la banca, proprio perché la piattaforma **si basa su processi regolamentati dalla nuova normativa europea PSD2**.

#### Vantaggi dei pagamenti A2A

- **Maggiore sicurezza:** i pagamenti A2A beneficiano dei sistemi di sicurezza bancari, come la crittografia e l'autenticazione a due fattori, per proteggere le informazioni sensibili, riducendo così il rischio di frodi e chargeback per gli esercenti.
- **Riduzione dei costi:** possono ridurre i costi delle transazioni rispetto ad altre forme di pagamento, come le carte di credito e alcuni alternative payment.
- **Limiti elevati:** i limiti per i singoli pagamenti sono spesso più elevati rispetto ad altri strumenti, caratteristica ideale per l'ambito B2B.
- **Garanzia di trasferimento dei fondi:** molte piattaforme A2A anticipano i fondi all'esercente, anche se il conto di chi paga non dispone di fondi sufficienti al momento dell'elaborazione del bonifico.
- **Customer experience migliore:** gli acquirenti hanno a disposizione un'esperienza di checkout più user friendly e snella, sia perché non devono inserire manualmente le informazioni di pagamento sia perché già abituati alla user interface del proprio internet banking.
- **Maggiore accessibilità:** questi strumenti spesso non richiedono registrazioni o strumenti di pagamento specifici come, ad esempio, nel caso dei wallet. È sufficiente che il cliente abbia un conto bancario e l'accesso ai servizi di internet o mobile banking.
- **Quantità e qualità dei dati:** soprattutto rispetto al classico bonifico bancario, le soluzioni di alternative payment A2A garantiscono la completezza dei dati e la loro correttezza, considerato che la precompilazione del bonifico è in capo all'esercente.
- **Migliore gestione della liquidità:** gli esercenti possono gestire meglio il loro flusso di cassa grazie all'accesso in tempo reale ai fondi accreditati direttamente in conto.
- **Conformità ai sistemi aziendali:** i pagamenti A2A possono agevolare i requisiti di conformità aziendali, soprattutto in termini di riconciliazione e gestione dei flussi di cassa.



## Buy Now Pay Later

Le piattaforme BNPL, acronimo di "Buy Now Pay Later" (in italiano compra ora e paga dopo), sono strumenti di pagamento differito che consentono ai consumatori di acquistare beni o servizi pagandoli in più tranches o a rate. Questo tipo di finanziamento a breve termine è disponibile sia per gli Ecommerce sia per i retailer fisici, a prescindere dal settore merceologico in cui opera l'azienda. Dall'abbigliamento all'elettronica, le piattaforme BNPL stanno acquisendo sempre più popolarità, grazie alle soluzioni quasi sempre a tasso zero che rendono l'acquisto più conveniente per chi acquista e aumentano le opportunità di vendita per gli esercenti, incrementando l'importo dello scontrino medio potenziale.

### Esempi di piattaforme BNPL

- **Afterpay:** noto in Europa come Clearpay, consente ai clienti di effettuare pagamenti a rate, **online e in-store**. Esistono diverse

forme di pagamento a seconda delle esigenze del cliente e del canale di acquisto, dalla possibilità di **pagare mensilmente in 6 o 12 mesi** al rimborso **in 4 tranches** (Pay in 4 in-store). Tra le sue caratteristiche ci sono un **"soft check"** del merito creditizio e l'applicazione di tassi di interesse sul prestito per la soluzione con pagamenti mensili. Nel caso in cui non venissero rispettati i piani di pagamento, sono previsti costi aggiuntivi per gli acquirenti.

- **Klarna:** ampiamente utilizzato in tutta Europa, Klarna offre molte soluzioni di pagamento, ma è conosciuto soprattutto per le formule di pagamento a rate (BNPL): **Paga in 30 giorni**, con addebito differito in un'unica soluzione, oppure la formula in tranches, che permette di **pagare in 3 rate** (o 4 rate, a seconda del Paese). Entrambe le versioni sono senza costi né interessi a carico dell'acquirente.
- **Laybuy:** è una piattaforma nata in Nuova Zelanda, simile ad Afterpay, che permette di pagare in **6 rate settimanali**, con il primo

pagamento al momento dell'acquisto. Non sono previste commissioni o interessi per chi paga, ma come molte altre app, Laybuy applica dei **costi in caso di ritardi** nei pagamenti. Anche in questo caso, per la valutazione del rischio delle transazioni viene effettuato un "soft check" del merito creditizio e, se il controllo non viene superato, l'acquisto viene negato. Inoltre, la piattaforma stabilisce un **importo massimo di acquisto** in base ai risultati del controllo del **credit score** dell'acquirente.

- **Scalapay:** la soluzione BNPL di Scalapay, molto comune in Europa, consente ai consumatori di acquistare articoli online e in negozio, pagando in tranche senza interessi. La rateizzazione avviene sulla carta caricata in fase di registrazione e i **pagamenti sono mensili**, dopo il primo al momento dell'acquisto. Esiste anche la **possibilità di riprogrammare le rate** ma, in caso di mancato pagamento, vengono addebitati dei costi aggiuntivi. Scalapay utilizza un algoritmo per valutare il rischio di ogni transazione prima di approvarla.
- **Sezzle:** molto conosciuta e utilizzata in Nord America, Sezzle permette di rateizzare i **pagamenti in 4 rate**, di cui la prima è un acconto del 25% dovuto al momento dell'acquisto, mentre il resto viene pagato in altre **3 rate bisettimanali**. Anche questa soluzione non richiede interessi per chi acquista, prevede una valutazione del rischio di credito e applica una commissione in caso di mancato pagamento.

## Vantaggi delle piattaforme BNPL

Come quasi tutti i sistemi di pagamento alternativo descritti in questo whitepaper, anche gli strumenti di pagamento Buy Now Pay Later **prevedono l'addebito di commissioni agli esercenti** (commissioni di transazione, interessi, ecc.). Inoltre, è importante tenere presente che i pagamenti in tranche prevedono regolamentazioni stringenti per tutelare il consumatore. Detto

questo, i vantaggi per gli esercenti e i loro clienti sono molti perché possono:

- **Aumentare il numero delle vendite** e la fidelizzazione dei clienti, in parte grazie al fatto che gli acquirenti possono fare acquisti di importo maggiore e in parte grazie ai programmi di fidelizzazione in cui investono i fornitori di BNPL.
- **Incrementare lo scontrino medio**, perché il valore potenziale del carrello aumenta, e allargare il proprio pubblico di riferimento, raggiungendo anche target di clienti che non potrebbero o vorrebbero sostenere spese ingenti un'unica soluzione. Tutto questo si traduce in maggiore convenienza e flessibilità per i consumatori, rispetto a soluzioni più tradizionali di credito al consumo.
- **Migliorare il vantaggio competitivo** rispetto alla concorrenza. Queste soluzioni, in aggiunta agli altri servizi di incasso, possono arricchire il processo di pagamento e ridurre l'abbandono dei carrelli, aumentando di fatto le opportunità offerte ai clienti.

Un altro elemento essenziale nella scelta di questi strumenti è che, di prassi, **anticipano all'esercente l'intero importo, facendosi carico del rischio di insolvenza**. In questo modo, si semplificano i flussi di cassa e si riducono i costi operativi, per esempio per la riscossione dei crediti.

Prima di scegliere quale soluzione BNPL integrare, è importante valutare tutte le caratteristiche delle singole piattaforme e scegliere quella in linea con i propri obiettivi, il modello di business, e l'area geografica di riferimento, prestando sempre attenzione alle eventuali normative vigenti nelle regioni in cui si opera.



# Criptovalute

Le criptovalute sono valute digitali o virtuali che si basano sulla crittografia che ne garantisce elevati gradi di sicurezza. Le transazioni in criptovalute sono memorizzate su registri digitali decentralizzati basati sulla tecnologia blockchain. Tra le piattaforme che offrono wallet digitali per conservare queste valute digitali ci sono Coinbase, Ledger, Exodus, Electrum e ZenGo, solo per citarne alcuni.

Apple Pay è uno dei digital wallet che può essere utilizzato per ricaricare i fondi di ZenGo, che è un esempio di fusione di due metodi di pagamento alternativi. Anche PayPal ha introdotto la criptovaluta come opzione di pagamento e consente di detenere, vendere e acquistare criptovalute all'interno della sua app.

La **nascita delle criptovalute risale al 2009**, anno della creazione del primo Bitcoin, ma la **loro diffusione** si può ricondurre indicativamente al 2017, quando la loro compravendita, soprattutto di Bitcoin e Ether, ha iniziato a registrare volumi rilevanti. Spesso ci si riferisce a queste nuove valute digitali come al "futuro dei pagamenti", sia perché **vengono già utilizzate come metodo di pagamento** alternativo sia per la loro **natura decentralizzata** che, di fatto, **elimina la necessità di intermediari e dei costi correlati**. Come abbiamo scritto nei capitoli precedenti, però, in **molti Paesi non sono ancora considerate uno strumento affidabile**: nonostante il potenziale, infatti, vanno considerati anche i rischi rispetto ad altri strumenti.

Tra i vantaggi più evidenti delle criptovalute, ci sono appunto la **sicurezza** e la **decentralizzazione**. Le transazioni con queste valute sono protette da modelli di crittografia avanzata e dalla tecnologia blockchain che garantisce una maggiore protezione da frodi e hacking, per sua stessa natura. Le reti decentralizzate non sono controllate da soggetti istituzionali o enti governativi e possono essere utilizzate per transazioni transfrontaliere in qualsiasi parte del mondo, il che le rende uno strumento ideale per le aziende con una base clienti internazionale. Questi aspetti **possono garantire agli utenti una maggiore libertà e autonomia finanziaria** ma questo non significa che le criptovalute siano esenti da rischi.

Tra i punti di attenzione ci sono la **volatilità** e la stessa **mancanza di regolamentazione**. Infatti, soprattutto negli ultimi anni, le fluttuazioni molto elevate del loro controvalore rispetto alle valute ufficiali, hanno reso **difficile per le aziende definire i prezzi** e per i loro clienti **prevenire gli acquisti** con questi strumenti. Vanno poi tenuti in considerazione i **punti deboli** legati all'assenza di regolamentazione: senza soggetti istituzionali che vigilano sui trasferimenti delle criptovalute il rischio è che vengano utilizzate per il **riciclaggio di denaro** e il **finanziamento di attività illecite**.

L'aspetto legato alla volatilità è stato parzialmente mitigato dall'introduzione delle **stablecoins**, ossia criptovalute in cui il **valore dell'asset digitale è ancorato a una valuta fiat** (es. dollaro o euro), che comunque **non garantiscono sempre la stabilità necessaria** a assicurare esercenti e consumatori per i pagamenti. In definitiva le criptovalute non sono ancora accettate da tutti i commercianti e potrebbero non essere un'opzione di pagamento praticabile per tutti gli utenti.



# #Preview

Questa è un'anteprima del whitepaper sui pagamenti alternativi che sarà disponibile sul [nostro sito](#) all'inizio di aprile. In questa versione, puoi trovare approfondimenti e informazioni sui principali alternative payment. La versione completa del whitepaper conterrà anche osservazioni approfondite sul mercato mondiale dei pagamenti alternativi e dati esclusivi, risultato di analisi condotte da Axerve.

[Iscriviti alla nostra newsletter](#) per ricevere la versione completa del whitepaper in anteprima e restare aggiornato sulle novità del mondo dei pagamenti.

# Fonti e riferimenti

1. [FinTech - In-depth Market Insights & Data Analysis | Statista, 2022](#)
2. [Fintech Trends 2022 | Statista, 2022](#)
3. [Global Consumer Survey | Statista, novembre 2022](#)

[www.axerve.com](http://www.axerve.com)

