

ENTREVISTA

Churrucra: "L'economia submergida i la cultura són barreres per al pagament digital"

La CEO del Payment Innovation Hub assegura que els nous sistemes són un 'win-win' per als consumidors finals, comerços i bancs

Utilitzem 'cookies' pròpies i de tercers per millorar l'experiència de navegació i mostrar-li publicitat i continguts del seu interès. Més informació | Acceptar

per Paula Amer Barcelona, 01 de març de 2019 13:30



Silvana Churrucra, CEO del Payment Innovation Hub | Cedita

Anar a un restaurant i pagar mitjançant reconeixement facial. Sembla futurista, però aquest nou mètode de pagament està a tocar. I és que el pagament invisible pot ser una realitat d'aquí a pocs anys gràcies a la feina i la innovació del Payment Innovation Hub, una joint venture que treballa nit i dia per trobar models disruptius en pagament digital...

Més info: "En dos anys el pagament invisible pot ser una realitat"

Evitar cues a l'hora de comprar, o no haver d'esperar pel compte quan has acabat de sopar són alguns dels avantatges que els nous sistemes de pagament podrien proporcionar. Les darreres novetats són: Grab & Go, una solució intel·ligent de check-out automàtic per a botigues que permet a l'usuari sortir de l'establiment sense passar per caixa; Scan & Go, una solució de self check gràcies a la incorporació de codis QR escanejables...

Què és el Payment Innovation Hub i quins objectius persegueix?

El Payment Innovation Hub és una joint venture, una companyia que s'ha creat de la mà de cinc partners: CaixaBank, Global Payments, VISA Espanya, Samsung i Arval. Cinc socis que van tenir la visió que la millor manera de fer front als diferents desafiaments, i també oportunitats, en el sector del pagament era fer-ho conjuntament.

Segons una enquesta del Global Exchange, l'efectiu segueix sent el mètode de pagament més comú entre la població (77,3%), seguit de les transaccions amb targeta de dèbit (54,6%).

En primer lloc, s'ha d'entendre que no necessàriament la raó per la qual l'efectiu és tan elevat a Espanya o en altres països desenvolupats té a veure amb la tecnologia o l'aversió a aquesta. Perquè, per exemple, a l'Àfrica hi ha un domini absolut del pagament mòbil. S'han de donar diferents factors en l'entorn. A Ruanda, tothom utilitza una aplicació mòbil per fer pagaments, mentre que a l'Estat espanyol tenim una infraestructura única i el contactless és un dels més importants d'Europa, però segueix havent-hi un romanent molt important en pagaments en efectiu.

"En un escenari futurista en el qual tot passi per sistemes i processos automàtics, serà tot un repte pels diferents actors garantir l'absoluta seguretat"

És sorprenent perquè fins i tot gent jove té reticències en tenir el compte bancari en una app.

M'agrada aquest exemple perquè tendim a creure que els joves són molt digitals i tenen molta confiança en aquests mitjans, però les dades no demostren que no hi ha una realitat homogènia en la qual tots els joves són així. En general, hem vist que és qüestionat de provar i utilitzar-ho. Quan va sortir el pagament contactless, que en operacions de menys de 20 euros no es demanava el pin, també hi va haver molta gent reticent i, no obstant això, avui és una de les funcions més utilitzades.

Precisament parlant dels comerços, com s'estan adaptant a aquest canvi? Encara n'hi ha que exigeixen una quantitat mínima per pagar amb targeta.

Es tracta de fer un canvi cultural i també un exercici de comunicació. Treballant en aquest sector he vist com molts comerciants no entenen realment quina és la comissió que han de pagar i quin és el benefici de fer-ho tot digital. Realment, els costos han baixat molt, fer una transacció és baràtíssim, i només és un canvi en la manera de pensar del comerç.

Més info: Un futur sense efectiu

Arribarem a un futur sense efectiu?

Aquest moment arribarà, però el desplegament serà molt desigual pel territori. Pot ser que a llocs com la Xina, la desaparició de l'efectiu sigui real d'aquí no res. I en altres territoris pot ser que comporti molt més temps. Però en algun moment el futur serà aquest.



La Silvana Churrucra en una conferència del 4YFN

Parlem de seguretat. Com protegim els nostres pagaments online? Els carteristes tradicionals són ara furoners?

El problema és que es requereix una consciència i una responsabilitat per part dels usuaris que molts no tenen. Ni t'imagines la quantitat de frau que ocorre perquè els clients utilitzen un pin massa fàcil, com els quatre darrers dígets del nombre de targeta o la seva data de naixement. Hem de ser conscients però també actius en prendre les precaucions mínimes per garantir la teva seguretat en l'àmbit de dades i, per descomptat, en el teu mitjà de pagament.

"Pot ser que a llocs com la Xina, la desaparició de l'efectiu sigui real d'aquí no res"

Amb tots aquests canvis, com s'està adaptant la banca tradicional i com encaixa l'arribada de les fintech?

Sense parlar en nom de cap dels nostres partners, la banca en general està apostant, igual que moltes altres corporacions d'altres indústries, per crear llaços i relacions amb startups i, en el cas del sector financer, amb fintechs, com a garantia per poder assolir la velocitat que l'entorn exigeix. I això només és possible si s'obren les portes i s'aposta per una relació molt estreta amb diferents startups.

Quin paper juguen les criptomonedes en tot aquest entorn digital? Ja es poden comprar pisos amb bitcoins.

Les criptomonedes, fins qui no siguin un valor estable, crec que difícilment aconseguiran un desplegament de forma completa a tot el món.



El Payment Innovation Hub fa un any | Cedita

Quina presència ha tingut el pagament digital en el Mobile World Congress (MWC)?

És un esdeveniment que té a veure amb el mòbil i el pagament digital que coneixem avui a l'Estat espanyol, no electrònic sinó digital, passa pel mòbil. És per aquest mitjà per on s'ha desplegat en els darrers anys i ha entrat a Espanya pràcticament en tots els sectors amb Apple Pay, Samsung Pay o Google Pay. Clarament és un esdeveniment relacionat amb el dispositiu que s'utilitza per a aquest tipus de pagaments i molt rellevant. De fet, tots els nostres partners tenen presència en el MWC.

Quins reptes té actualment el Payment Innovation Hub per davant?

El principal repte és incrementar el nivell d'efectivitat en nombre de projectes i, si continua l'any com ho hem fet el darrer trimestre, segur que serà així. Hem desenvolupat uns 20 projectes i volem tripliar aquesta xifra. A més de començar a explorar altres sectors, ja que aquest any ens hem enfocat sobretot en retail i ara volem materialitzar solucions directament relacionades amb el sector hotelier, turístic i també amb la restauració. I hem triat aquests àmbits perquè hi ha molta cabuda a escala d'innovació en el sector del pagament, a part de ser sectors molt rellevants per a la regió.

MWC

MÉS INFORMACIÓ

- Treure diners per la cara
El Sabadell implanta un xip que permet pagar amb la ma
Barcelona acollirà un 'hub' d'RD en comerç i mitjans de pagament

Subscriu-te a VIA Empresa i rebràs al teu correu electrònic les històries que et connecten amb la innovació, a més d'altres avantatges exclusius per a subscriptors.

el teu correu electrònic Subscriure'm

Accepto la política de privacitat

AVUI ET DESTAQUEM

Grid of featured articles including: El cicle de l'aigua i: com afrontar el canvi climàtic, UNA IDEA, UNA EMPRESA Coverfy, el corredor d'assegurances al mòbil, "Si inverteixes en Google, no saps si d'aquí 100 anys existirà; el futbol no desapareixerà", Així és Rubí, la ciutat catalana més industrialitzada, SOM EL QUE COMPREM La xocolata també sedueix el consum responsable, Smart city, la ciutat dels somnis es fa real

COMENTARIS

No hi ha comentaris. T'animes?

Form for leaving a comment with fields for name and comment, and a CAPTCHA verification box.

Segueix-nos

Social media icons for Facebook, Twitter, and RSS.

