



plastic / an atm

un bancomat / plastica

*Sema mzee. Sasa ile 70k utaniumia kwa mpesa ununue ngombe, reads the encrypted message on a cheap, secondhand Nokia phone. "It means," says Paul, "How are you, old man? How about the 70,000 shillings? Send it to me using M-PESA. I buy a cow."*

Paul Nchape-Sankau, an elder Kenyan tribesman, is standing amid goat droppings half-a-day's walk from the nearest electricity, paved road or gasoline pump, buying a cow with his mobile phone.

It is hard to see the village of Iseuri in the almost sadistic light that captures the Rift Valley each morning – expansive beams of brightness, vibrating, shooting and abruptly flashing about in amorphous lagoons of daylight. The village has no electric poles, irrigation systems, buttons, ironing boards or things with phosphorescent displays – Just a hut made of, well, bull's shit, and a family with a mobile phone.

*Sema mzee. Sasa ile 70k utaniumia kwa mpesa ununue ngombe, recita il messaggio cifrato su un economico telefonino Nokia di seconda mano. Paul ce lo traduce, spiegando «Significa: Come va, vecchio mio? Per quei 70.000 scellini. Spediscimeli con M-PESA. Comprò una mucca».*

Paul Nchape-Sankau, un anziano membro di una tribù keniota, se ne sta in piedi in mezzo alle cacche di capra – a mezza giornata di cammino dalla più vicina linea elettrica, strada asfaltata o pompa di benzina – e sta comprando una mucca con il suo telefonino.

È difficile intravedere il villaggio di Iseuri nel bagliore violento quasi sadico che inonda ogni mattina la valle del Rift – fasci invadenti che vibrano e guizzano in un balenio accecante, lampeggiando improvvisi sprazzi amorfi di luce sulle lagune. Nel villaggio non ci sono pali della luce, né sistemi d'irrigazione, niente bottoni né tavole da stiro o altre diavolerie con un display fosforescente. C'è solo una capanna fatta di... merda di vacca, e una famiglia con un telefono cellulare.

«Non ho un conto in banca. Troppe rotture: gente, scartoffie, francobolli» spiega Paul. «Con M-PESA possiamo spedire i soldi per via aerea».





# U F I

“I don’t have a bank account. It’s just too much of a hassle – people, papers, stamps,” Paul explains. “With M-PESA we can send money through the air.”

M-PESA, a Swahili acronym for ‘mobile money’, is a new service offered by the Kenyan mobile network Safaricom. It allows people to send, receive and store electronic money, using a simple messaging system in Swahili or English on mobile phones. The first program of its kind in Africa, there is no minimum balance, no fee for joining and no monthly charge.

“It’s aimed at the unbanked,” says Pauline Vaughan, director of the initiative. Leapfrogging the entire banking system to provide the tens of millions of poor Kenyans with financial services traditionally unavailable to them, it has indeed hit a nerve in Kenya.

Since the program’s launch less than a year ago, the number of M-PESA agents across the country has more than quadrupled as mobile phones become banks, and the country’s abundant, informal corner stores and kiosks become human bank machines.

“They don’t want to admit it,” said one mobile phone industry analyst about M-PESA, “but they’ve created a currency.”

Subscribers use the service for a range of small-scale financial transactions from paying rent to buying sugar, salt and medicine. One can find police, politicians, farmers and even bank managers sending, receiving and storing M-PESA. The electronic money has been sent to a courtroom to bail someone out of jail, to friends stranded with a punctured tire, to relatives for weddings and school fees. One man is building a two-story house for his family with M-PESA, using it to pay for everything from workers to construction materials.

“Money is anything that you can trade for something,” says Ezekiel, a Masai tribesman, arguing that money has long been a fluid notion in African societies. “Cash has little meaning for the average Masai. What do we need cash for? Cows, goats, a beaded necklace my mother makes – all of this is just as much money as a piece of paper that says 100 shillings.

“M-PESA is a very different way of thinking about money,” he continues. “How can I explain it?”

A pair of restless, nimble goats skitter around him. He checks his available balance – 500 shillings (US\$7.50) – scratches his sweaty scalp, and continues across the brick-colored landscape.

“I suppose it’s imaginary, it’s money in my head. You only really know it’s money when in the end you have a cow or a goat on your land.”



M-PESA, l’acronimo in swahili per «denaro portatile», è un nuovo servizio offerto dalla rete di telefonia mobile keniota Safaricom. Grazie a questo sistema, la gente può inviare, ricevere e depositare denaro elettronico, servendosi di un semplice sistema d’invio di sms in swahili o in inglese tramite telefono cellulare. È la prima iniziativa di questo tipo in Africa, che non prevede nessun obbligo di fondo di cassa, né spese di attivazione o costi mensili.

«È un prodotto mirato per chi non possiede un conto in banca», spiega Pauline Vaughan, responsabile del servizio. Scavalcando l’intero sistema bancario per andare incontro a decine di milioni di kenioti indigenti che non hanno accesso ai tradizionali servizi finanziari, quest’iniziativa ha toccato un punto nevralgico in Kenya. Dal suo lancio, meno di un anno fa, il numero di agenti M-PESA sguinzagliati nel paese si è più che quadruplicato, trasformando il telefonino in una sorta di banca virtuale, mentre le numerose botteghe informali di quartiere e le bancarelle sparse per il paese sono diventate una sorta di *bancomat umani*.

«Non lo vogliono ammettere» commenta un analista del mercato della telefonia mobile a proposito di M-PESA, «ma hanno creato una nuova moneta».

Gli utenti utilizzano il servizio per una serie di piccole transazioni finanziarie, come pagare l’affitto o comprare zucchero, sale o medicinali. Sono poliziotti, politici, agricoltori e persino direttori di banca che inviano, ricevono e depositano M-PESA. Il denaro elettronico è stato inviato a un tribunale per pagare una cauzione, ad amici bloccati per strada con una gomma a terra, ai parenti per un matrimonio o per pagare gli studi. C’è un tipo che sta costruendo una casa di due piani per la famiglia grazie agli M-PESA, che vengono usati per pagare tutto, dai muratori ai materiali edili.

«Il denaro è qualunque cosa si possa barattare con qualcos’altro» sostiene Ezekiel, membro di una tribù Masai, mentre ribadisce che il denaro è stato sempre un concetto mutevole nelle società africane. «I soldi non significano molto per un Masai. A cosa ci servono? Una mucca, una capra o una collana di perline fatta da mia madre, per noi valgono tanto quanto un pezzo di carta con la scritta 100 scellini».

«M-PESA è un modo completamente nuovo di vedere il denaro» prosegue. «Come faccio a spiegarlo?».

Poi controlla la sua disponibilità di liquidi, mentre un paio di agili e irrequiete caprette gli zompettano intorno: 500 scellini (US\$7,50). E si gratta il capo grondante di sudore, proseguendo lungo il paesaggio rosso mattone.

«So che è tutto immaginario, il denaro esiste nella tua mente. Ti rendi conto che sono soldi veri soltanto quando alla fine ti ritrovi di fronte una capra o una mucca».

«COME VA, VECCHIO MIO? PER QUEI 70.000 SCELLINI. SPEDISCIMELI CON M-PESA. COMPRO UNA MUCCA»



“HOW ARE YOU OLD MAN? HOW ABOUT THE 70,000 SHILLINGS - SEND IT TO ME USING M-PESA. I BUY A COW”

# SEGNALAZIONI

## 1. Members' money

1951, Franklin National Bank, New York. This is the date and place of birth of the credit card as we know it. A year earlier businessman Frank McNamara founded the Diners Club on the 24th floor of the Empire State Building with his friends and fellow businessmen. The club began arranging to pay the bills of its members in 40 restaurants and shops, printing 200 credit cards for that purpose. By the end of the year 20,000 people were carrying Diners Club cards. [http://www.dinersme.com/dc\\_fifty\\_history.htm](http://www.dinersme.com/dc_fifty_history.htm)

## 1. I soldi dei soci

1951, Franklin National Bank, New York. Ecco la data e il luogo di nascita della moderna carta di credito. Un anno prima l'imprenditore Frank McNamara aveva fondato insieme ad alcuni amici e colleghi il Diners Club, al 24° piano dell'Empire State Building. Il club era nato proprio per offrire ai suoi soci un sistema di pagamento virtuale in 40 diversi ristoranti e negozi, con l'emissione di 200 carte di credito. Entro la fine dell'anno, ben 20.000 persone erano diventate titolari di una carta del Diners. [http://www.dinersme.com/dc\\_fifty\\_history.htm](http://www.dinersme.com/dc_fifty_history.htm)

## 4. A true plastic love affair

The value of UK plastic transactions increased to a record £321 billion (US\$656 billion) in 2006. According to the UK payment association APACS, the use of debit cards has increased more than fivefold over the past ten years, while spending through credit cards has nearly tripled. It is estimated that plastic spending will account for 90% of growth in UK payment volumes by 2016. [www.apacs.org.uk](http://www.apacs.org.uk)

## 4. Amatissima plastica

Nel Regno Unito i pagamenti elettronici hanno raggiunto il livello record di £321 miliardi (US\$656 miliardi) nel 2006. Secondo l'APACS (l'associazione britannica per le transazioni finanziarie e i servizi di compensazione) l'uso di tessere bancomat si è più che quintuplicato nell'ultimo decennio, mentre la spesa con carte di credito è quasi triplicata. Si prevede che la «plastica» rappresenterà il 90% della crescita del volume delle transazioni entro il 2016 nel Regno Unito. [www.apacs.org.uk](http://www.apacs.org.uk)

## 5. Debit card is the enemy

When he purchased a meal in a fast food restaurant, Joseph Rizk, a debit card holder, spent only US\$5 more than what was in his bank account. But the bank hit him with \$350 in overdraft fees. According to the consumer group Center for Responsible Lending, overdraft charges cost people in the USA about \$17.5 billion per year, of which almost \$8 billion in charges come after debit card use or cash withdrawals from an ATM. [www.debtsmart.com](http://www.debtsmart.com)

## 2. Take that call

If a Platinum American Express card isn't enough to let you fulfill your insatiable desire for a Bentley or a private jet, then consider this strategy: Charge more than US\$150,000 dollars a year on your American Express cards and wait for a call from the company. You may be offered the legendary Centurion Black Card. It's issued only to 'privileged' users of American Express, and the spending limit, if there is one, is a mystery. [www.americanexpress.com](http://www.americanexpress.com)

## 2. Rispondi!

Se un'American Express Platinum non ti basta per soddisfare il tuo insaziabile desiderio di possedere una Bentley o un jet privato, prova questa tattica: spendi più di US\$150.000 dollari l'anno con la tua carta American Express e aspetta una telefonata. Probabilmente ti offriranno la mitica Centurion Black Card. Prerogativa di un gruppo ristretto di «privilegiati» titolari dell'American Express, il massimale di spesa (sempre che esista) resta un mistero. [www.americanexpress.com](http://www.americanexpress.com)

## plastic / an atm

**VICTOR STANGO /** ASSOCIATE PROFESSOR OF ECONOMICS AT DARTMOUTH COLLEGE. HE WAS FORMERLY A SENIOR ECONOMIST AT THE FEDERAL RESERVE BANK IN CHICAGO AND NEW YORK. When I was at the Fed[er]al Reserve], we were always trying to figure out why the United States was so behind everyone else. We typically think of the USA as a technology leader, but for the last 20 years, the United States has lagged behind every other developed country in the adoption of electronic payment systems. There is a stunning difference.

There has been little government involvement in the banking system, so it has been difficult to coordinate the adoption of electronic payments. Among the EU countries, there's a heavier government role in the banking system and much fewer banks, so it's easier to coordinate among them, and government can mandate changes.

Information technology has benefited banking more than almost any other sector of the economy, and the overall computerization of banking has had huge benefits for banks. But it's difficult to measure how valuable online banking is to the consumer. There have certainly been major changes in how money flows through the economy and changes in how consumers can pay for things.

## 5. Abbasso il bancomat

Quel giorno, dopo aver mangiato in un fast food, Joseph Rizk aveva pagato con la tessera bancomat, spendendo soltanto US\$5 in più rispetto alle disponibilità del suo conto. La banca però gli addebitò ben \$350 di spese di scoperto. Secondo l'associazione per la difesa dei consumatori Center for Responsible Lending, gli interessi di scoperto costano circa \$17,5 miliardi all'anno ai consumatori statunitensi, di cui circa \$8 miliardi legati all'uso del bancomat per fare un pagamento o un prelievo. [www.debtsmart.com](http://www.debtsmart.com)

## 3. Cashless societies

The chief of the Visa credit card operation, along with many other businessmen, has predicted a cash-free society within the decade. Jim Griffin, a reporter for the UK daily *Guardian*, tried to avoid using cash for a week to see how it affected his daily life. "Plastic may have brought out the planner out in me, but it has done little for my creativity," he wrote, complaining of £10-minimum purchases and having to shun small and beloved independent stores. "I felt less in control of my money." Read more about the "one-man cashless society" at [www.guardian.co.uk/money/2007/apr/02/creditcards.debt](http://www.guardian.co.uk/money/2007/apr/02/creditcards.debt)

## 3. A secco

Il direttore generale della Visa, insieme a molti altri imprenditori, prevede che i liquidi scompariranno dalla circolazione entro la fine del decennio. Jim Griffin, giornalista del quotidiano britannico *Guardian*, ha cercato di non usare contanti per una settimana per vedere quali fossero le ripercussioni sulla vita di tutti i giorni. «La plastica ha stimolato il mio spirito di pianificazione, ma non ha certo aiutato la mia creatività» scrive Jim, lamentandosi dell'obbligo di spendere un minimo di £10 che lo ha costretto a rinunciare ai suoi negozi preferiti, nel circuito dei piccoli commercianti indipendenti. «Mi sembrava di aver perso il controllo sui miei soldi.» Per prepararti a una società senza contanti, leggi «one-man cashless society» su [www.guardian.co.uk/money/2007/apr/02/creditcards.debt](http://www.guardian.co.uk/money/2007/apr/02/creditcards.debt)

**VICTOR STANGO /** PROFESSORE ASSOCIATO DI ECONOMIA AL DARTMOUTH COLLEGE ED EX ECONOMISTA EMERITO PRESSO LA FEDERAL RESERVE BANK DI CHICAGO E NEW YORK. Quando ero alla Fed[er]al Reserve] ci arrovellavamo per capire come mai gli Stati Uniti fossero così indietro rispetto agli altri. Nonostante il luogo comune di paese tecnologicamente all'avanguardia, negli ultimi 20 anni gli USA sono stati il fanalino di coda del mondo industrializzato per l'introduzione dei sistemi di pagamento elettronico. La differenza salta agli occhi.

Il coordinamento dei sistemi di pagamento elettronico è stato difficile a causa della scarsa presenza dello stato nel sistema bancario. In tutti i paesi dell'Unione europea lo stato svolge un ruolo più marcato e c'è un minor numero di istituti di credito, il che rende più facile il coordinamento, e il governo può imporre delle riforme.

L'informatica ha avvantaggiato il settore bancario più di ogni altro comparto dell'economia e l'informatizzazione generalizzata delle attività creditizie ha segnato un enorme progresso per le banche. Tuttavia, è difficile calcolare le ricadute positive dell'e-banking per il consumatore. Una cosa è certa, c'è stata una vera e propria rivoluzione nella circolazione dei flussi monetari in economia e nel modo in cui i consumatori effettuano i pagamenti.

un bancomat / plastica