

L'intervista/Enrico Trovati - Nexi

“I piccoli cresceranno con i canoni flat”

La maggiore pay tech italiana lancia due iniziative per consolidare la sua presenza anche nel settore dei piccoli pagamenti e per favorire i negozi in questa fase di emergenza. Acquisti sotto i 10 euro a zero commissioni



Enrico Trovati
respons. B.U.
Merchant
Services Nexi

«La novità di Nexi è una nuova funzione nell'app Nexi Business per abilitare ai pagamenti e incassi anche i piccoli negozi che non hanno una struttura di e-commerce», spiega Enrico Trovati, capo della business unit Merchant Services & Solutions di Nexi.

Siete stati rapidi a lanciare una soluzione per i piccoli esercizi?

«In verità no, avevamo già in programma di entrare nel mercato dei micropagamenti perché siamo convinti che è un mercato importante. L'emergenza ci ha trovato per questo già pronti con una soluzione di cui il mercato aveva bisogno. Non è un portale né un sito ma un sistema di abilitazione. Il negoziante invia un sms al cliente con la descrizione dell'ordine preparato e un link. Il cliente clicca sul link e finisce sulla nostra piattaforma dove può concludere il pagamento in sicurezza, in una pagina creata ad hoc per quell'operazione».

E i costi?

«Non ci sono costi aggiuntivi per i negozianti che hanno già un pos. E non ci saranno commissioni fino a fine anno. Così come, per dare un ulteriore supporto agli esercenti del nostro Paese, fino al 31 dicembre Nexi ha deciso di rinunciare alle commissioni per i pagamenti sotto i 10 euro, rimborsando quelli effettuati con carte di pagamento dei nostri circuiti. Rinunceremo a parte

dei nostri guadagni per supportare la ripresa dei commercianti con ultimo fatturato di valore inferiore a 400.000 euro/anno».

Pay by Link resterà un'iniziativa legata all'emergenza?

«No, sarà utile anche dopo. Pensiamo a tutti i sistemi di prenotazione che oggi avvengono su piattaforme dei grandi marketplace, quelle che prima trovano l'esercizio (negozi, ristorante, B&B) e poi offrono la prenotazione. Su cui però si tengono un 20-30% di margine. Risorse risparmiate per gli esercenti che possono reinvestire in promozioni e offerte».

Quindi sta cambiando la vostra politica delle commissioni?

«Diciamo che stiamo vedendo nel nostro settore un'evoluzione simile a quella già

vista nella telefonia mobile. Già oggi abbiamo offerte che forfettizzano la spesa per gli esercenti. Per esempio, ai piccoli commercianti offriamo a un canone di 15 euro al mese il noleggio e la manutenzione del pos, tutte le transazioni sotto i 10 euro e i primi 1.000 euro di transato esclusi da commissioni. A Londra quando hanno messo il pagamento con carta contactless nella metropolitana gli utenti hanno scoperto presto che era di facile uso e eliminava le code. Questo ha sdoganato nella loro testa l'uso della carta anche per i piccoli pagamenti e tutti i negozi vicino alle fermate della metro si sono velocemente adeguati».

— s.car.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

