

Parla Enrico Trovati, director merchant services & solutions della società attiva nei servizi di pagamento

Nexi, boom del Pos in mobilità

La Fase 2? Il commercio avrà una ripartenza rapida

DI CLAUDIO PLAZZOTTA

L'emergenza sanitaria, nella sua tragicità, è stata però pure una straordinaria occasione di alfabetizzazione degli italiani, sia sul fronte consumatori, sia sul fronte esercenti, nell'utilizzo intensivo dei pagamenti digitali: boom, soprattutto, del mobile Pos, ovvero del Pos usato «finalmente per incassare pagamenti in mobilità, e non solo come un Pos, diciamo così, low cost», spiega **Enrico Trovati**, director merchant services & solutions di **Nexi**, società da 984 milioni di ricavi e 222 milioni di utili nel 2019, attiva nei servizi di pagamento per i punti vendita, gli esercizi commerciali, le partite Iva, e poi nelle carte e nei pagamenti digitali e nella gestione degli sportelli Atm delle banche.

«Sono cresciuti tantissimo pure i pagamenti a distanza. Molti commercianti, con il negozio chiuso e senza avere un sito di e-commerce, non sapevano come fare. Noi abbiamo lanciato Pay By Link, a costo zero fino a fine 2020 (poi, dal 2021, 10-20 centesimi per ogni incasso a distanza) e destinato agli esercenti che già dispongono di un Pos fisico ma non di

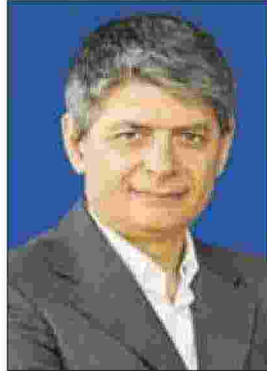
un sito e-commerce: permette di usare la posta elettronica o i canali social per inviare ai propri clienti un link di pagamento. Cliccando sul link ricevuto, i clienti vengono reindirizzati su un portale conforme a tutti i protocolli di sicurezza e, qui, possono inserire i dati per il pagamento».

Infine, prosegue Trovati, si aprono buone prospettive pure sui micropagamenti digitali.

Domanda. Leviamoci subito alcune curiosità molto diffuse: a un negoziante quanto costa un Pos standard?

Risposta. Può costare un canone di 10 euro al mese, e commissioni molto basse. Peraltro, negli ultimi anni, poiché circa il 70-80% dei punti vendita con Pos aveva installato successivamente una connessione adsl, abbiamo collegato il pos alla rete, con riconfigurazioni fatte anche da remoto. In questo modo i tempi per concludere la transazione con carta di credito sono scesi a 2-3 secondi. E questo facilita i micropagamenti. Fino al 31 dicembre 2020 **Nexi** ha deciso di rinunciare agli incassi derivanti dalle commissioni per i pagamenti sotto i 10 euro.

D. E quanto costa invece



Enrico Trovati

un mobile Pos?

R. Può essere a canone zero, ma spesso ha commissioni doppie rispetto al Pos standard. Finora il mobile Pos era considerato un Pos a basso costo, per chi lo usa poco, e non veniva sfruttato in mobilità. Il medico lo teneva nel cassetto dello studio. C'è un milione di partite Iva, medici, massaggiatori, centri estetici, ambulatori, artigiani, che per mille motivi usano poco i pagamenti digitali e quindi avevano un mobile Pos. Adesso assistiamo a un boom più diffuso del mobile Pos. Noi

abbiamo appena lanciato **Nexi** welcome, a canone zero. Ma il mobile Pos avrà un grande sviluppo: per tutti, anche dopo la fine del lockdown, è meglio essere attrezzati per la mobilità, per il servizio a domicilio che magari può togliere quote di mercato alla gdo che invece nelle consegne a domicilio è rimasta un po' incagliata. Penso che in prospettiva non si pagherà più il doppio delle commissioni rispetto al Pos standard, e magari si introdurrà un canone fisso. Farsi mandare il link per l'e-commerce o il mobile Pos, in queste settimane, non è stato un vezzo del merchant, ma l'unico modo per sopravvivere in un momento nel quale sono calate le transazioni normali.

D. Sui micropagamenti la vulgata narra di commissioni troppo alte per importi di pochi euro incassati dal negoziante tramite pagamenti con carta di credito. È vero?

R. Nel 96-97% dei casi le commissioni applicate sono a percentuale rispetto all'importo della transazione: si paga, poniamo, una commissione dell'1% ma l'esercente non deve maneggiare contante, non lo deve contare, non ci sono i problemi degli ammanchi, non c'è

il rischio di banconote false e, soprattutto, non ci sono i furti, ancora molto diffusi dai benzinaieri e dai tabaccaia. È rimasto un retaggio culturale, poiché 15 anni fa alcuni Pos avevano un costo fisso alto, e allora 20 centesimi per incassare un euro del caffè potevano effettivamente essere troppi. In Italia i pagamenti digitali sono già a livello europeo nei supermarket e nei negozi, quando si pagano importi elevati. Piano piano adesso ci stiamo adeguando sulle spese quotidiane, quelle per pausa pranzo, aperitivo, tram, nel negozietto sotto casa. E arriverà pure il caffè.

D. Come vede questa ripartenza dell'Italia in fase 2?

R. Di sicuro il momento è interessante perché cambiano in maniera radicale i comportamenti del pubblico e quindi anche noi dobbiamo ripensare tutto. Siamo vicini al passaggio culturale che ritiene il pagamento digitale la normalità. Quanto alla Fase 2 e ai prossimi mesi, credo che il mondo del commercio avrà una ripartenza rapida. Mi preoccupano di più i settori dell'accoglienza, del turismo e dei consumi più edonistici.

© Riproduzione riservata

