

Nexi ai negozi: più cassa (smart)

I Pos intelligenti indicano l'incasso dei concorrenti e a chi fare sconti. Ma pochi esercenti hanno un terminale

di **Alessandra Puato**

Mentre i pagamenti digitali cominciano ad aumentare a pesare anche in Italia (+12% circa nel 2017-2018, dice Nexi, pari al 25% della spesa contro il 20% di tre anni fa) i fornitori di terminali, i Pos, per carte di credito e bancomat propongono ai negozianti macchine ipertecnologiche. Quelli che Nexi, l'ex CartaSi, lancerà questa settimana promettono addirittura di fare il confronto con le vendite della concorrenza. L'istituto guidato dall'amministratore delegato Paolo Bertoluzzo conta anche su questo per aumentare la cerchia dei clienti, ora che l'azienda si è quotata in Borsa (+2% dal prezzo di collocamento del 16 aprile, dati al 20 giugno) e farà ingresso nell'Ftse Mib al posto di Banca Generali (oggi 24 giugno). Soprattutto, a ridosso dell'entrata in vigore della nuova legge. Tempistica perfetta.

La platea

Dal primo luglio gli esercenti con un giro d'affari oltre i 400 mila euro saranno obbligati infatti alla trasmissione telematica di ricevute e scontrini e dovranno sostituire, o aggiornare, la cassa a registratore telematico entro fine anno. Si calcola siano 352 mila. Per gli altri, che sono 1,748 milioni, dice Nexi, le regole scattano da gennaio. Logico che parta la corsa delle paytech per fornire i negozianti delle nuove casse, orientate alla riduzione del contante.

Quella che l'ex CartaSi presenterà si chiama Nexi Smart Box Cassa (connessione wi-fi e mobile fino a 4G, gestione digitale delle ricevute, si affianca al dispositivo mobile smartPos mini) e si paga a canone: 55 euro al mese il prezzo suggerito (è la banca dell'esercente poi a decidere). «Tanto? No, comprende il canone per il Pos, l'assistenza fiscale e informatica, il software di cassa — dice Enrico Trovati, direttore Merchant services & Solutions di Nexi (890 mila negozianti clienti) - . Conve-

niente per un negoziante medio, se non ha fatto investimenti recenti».

La novità? «In un solo dispositivo c'è tutto. Il negoziante vede la somma incassata nel periodo di riferimento, ha la statistica storica e la media dei concorrenti». Chi ha una pizzeria a Napoli, per esempio, si vede la media degli incassi dei pizzaioli sotto il Vesuvio. Così può decidere come aumentare le vendite, se fare sconti e a chi, visto che una funzione che registra quanti clienti sono nuovi e quanti no. «Dalla logica contabile si passa a una gestione d'impresa», dice Trovati. Restano da convincere i negozianti, che spesso non hanno il Pos benché sia obbligatorio. «C'è ancora un 25-30% di esercenti così — ammette Trovati —. Ma il mondo di professionisti e artigiani sta diventando sempre più attento agli incassi elettronici, che riducono i rischi di credito. Inoltre sta crescendo il pagamento per via elettronica alla pubblica amministrazione con il servizio PagoPa».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Borsa Paolo Bertoluzzo, amministratore delegato di Nexi

