

PARTNER INSTANT PAYMENT PSD2 FINTECH SICUREZZA & PRIVACY BLOCKCHAIN DLT

Cerca ...

PAGAMENTI digitali

INNOVATION IN PAYMENT & COMMERCE

Coordinatore Editoriale:
Roberto Garavaglia
Direttore Responsabile:
Mauro Bellini

PAYMENT REGULATION PAYMENT INNOVATION DIGITAL BANKING ECOMMERCE CARTE MOBILE APP

TOP NEWS > [28 luglio 2017] Carte di credito corporate, quando utilizzarle fa bene al business

11 NOVEMBRE 2017

PAY TIPPER

ingenico
GROUPLiD...
SIX Payment Services

Klarna.

HOME > CARTE > Arriva la PayTech Nexi: Next Generations Payments e servizi per Instant e PSD2



Arriva la PayTech Nexi: Next Generations Payments e servizi per Instant e PSD2

11 novembre 2017 Mauro Bellini Carte, Instant Payment, Payment Innovation, PSD2, Retail

Mauro Bellini



Paolo Bertoluzzo, CEO Nexi

«Vogliamo essere la PayTech delle Banche, vogliamo proporci come partner per vincere la sfida di far trasformare ogni pagamento in un pagamento digitale e per accompagnare e stimolare lo sviluppo dei digital payment nel nostro paese». Arriva dalle parole dal Ceo Paolo Bertoluzzo il profilo e la carta d'identità della nuova Nexi, la società specializzata in pagamenti digitali e nello sviluppo di servizi digitali per il mondo delle banche, che porta in dote le esperienze e le competenze di un gruppo di aziende che hanno fatto la storia del payment nel

nostro paese a partire da ICBPI e CartaSi.

Bertoluzzo parte prima di tutto dai numeri del gruppo che gestisce, 27 milioni di carte

Cerca ...

TOP NEWS

CARTE



Arriva la PayTech Nexi: Next Generations Payments e servizi per Instant e PSD2

11 novembre 2017

1 miliardo di € di investimenti per l'innovazione nei digital payment per il nuovo gruppo guidato da Paolo Bertoluzzo che porta in dote le esperienze di ICBPI e di CartaSi e che si presenta come PayTech company. Banche e Retail tra i principali ambiti di riferimento. Annunciato anche l'arrivo di Apple Pay e gli accordi con Poynt e Ingenico [...]

PARTNER NEWS

per qualcosa come **2,7 miliardi di transazioni**. Una realtà al servizio di **733 mila punti vendita convenzionati**, che ha raggiunto un valore di **120 miliardi di transato con 15 mila ATM** e servizi di Corporate Banking Interbancario verso **400 mila aziende**. Su questa base si innesta la sfida di **Nexi** nel segno dell'innovazione. Il nuovo marchio arriva con un corredo di nuovi prodotti e servizi che guardano all'**Issuing**, ai **Merchant services** e ovviamente a tutto il mondo dei **payment services**.

Al servizio delle banche e del digital banking

Come tiene più volte a sottolineare Bertoluzzo, **Nexi** si muove nel segno di un posizionamento a **supporto del business delle banche partner**. Ed è proprio nella direzione degli istituti di credito che **Nexi** propone anche il proprio corredo di servizi e competenze per sfruttare e, naturalmente gestire, due delle più grandi sfide che sono oggi all'orizzonte del mondo del digital banking e delle imprese: **Instant Payment** e **Ps2**.

Nel primo caso stiamo parlando della realtà legata all'avvio del servizio di **"Bonifici Istantanei"** basato sullo schema *SCTInst definito dall'EPC e interoperabile tra i paesi della SEPA che rappresenta una svolta epocale per il mondo dei payment (per maggiori informazioni sugli Instant Payment)*.

Sfida e opportunità di bonifici istantanei e PSD2



Roberto Catanzaro, Business Development Director

Roberto Catanzaro, Business Development Director di Nexi osserva che, dalla realtà dei **"bonifici istantanei"** e dall'**Open Banking** pilotato dalla **Ps2**, arriverà una svolta tanto per il mondo delle banche quanto per le imprese. Oggi più mai, appare evidente che i **Bonifici Istantanei hanno un potenziale straordinario per la Supply Chain Management**. In particolare poi in quei settori in cui i processi sono sistematicamente subordinati all'**"avvenuto pagamento"** e il **real time payment può definire livelli di efficienza per tutta la filiera un tempo impensabili**.

Per attuarli, però, - e questo è uno dei messaggi chiave della nuova **Nexi** - è necessario accompagnare banche e imprese in questo percorso e riempire di **"use case"**, di **esperienze**, di contenuti e di **soluzioni** questo cammino. E' necessario, come sottolinea Bertoluzzo, **fornire sostegno agli istituti di credito affinché la PSD2 sia vissuta come una opportunità** e non in modo passivo o peggio ancora come una possibile minaccia. Ed è qui che si gioca una importante sfida che si traduce tra l'altro in servizi in grado di gestire tutto il **potenziale di dati e informazioni** che accompagna l'Instant payment e l'Open banking della **PSD2**.

Bertoluzzo: il pagamento digitale è un pagamento vivo

Il tema della **valorizzazione dei dati è un altro elemento chiave del posizionamento della nuova Nexi**. «Il pagamento digitale - osserva Bertoluzzo - è un **pagamento vivo**, che parla, che mette a disposizione **informazioni**, che permette di **sviluppare nuove forme di business**. Il pagamento digitale è efficienza, perché rende tutto più semplice e veloce ma è anche un segno di **progresso sociale**».

Non spaventa il fatto che i pagamenti digitali in Italia siano ben lontano dalla media europea o di altri paesi del Vecchio Continente. Il 20% del nostro paese sembra un ostacolo, ma per il numero uno di **Nexi** è «Una grande opportunità, perché vuol anche dire che c'è tanto spazio per crescere, che ci sono tanti nuovi clienti da conquistare». Ed ecco che arriva la proposta e l'offerta di **Nexi** proprio per conquistare questi clienti, per accompagnarli verso i digital payment e per far crescere tanto la quota di consumatori



HiPay, ricavi in crescita del 35% nel 3° trimestre

🕒 10 novembre 2017



Paytipper rafforza il network PuntoPuoi

🕒 27 ottobre 2017



Dal 1200 a.C. a oggi, la lunga storia dell'e-payment

🕒 19 ottobre 2017



Open banking, Tas Group punta sull'asse con Oracle

🕒 17 ottobre 2017



E-commerce, il made in Italy di FruttaWeb sposa l'e-payment di HiPay

🕒 6 ottobre 2017



Intergic porta a VicenzaOro la sua vision sui pagamenti innovativi

🕒 20 settembre 2017



HiPay lancia Sentinel, l'antifrode con l'Intelligenza Artificiale a bordo

🕒 20 settembre 2017



HiPay: il mondo del gambling vuole nuove esperienze nei pagamenti digitali

🕒 11 settembre 2017



Klarna e Sofort: nuova brand image e nuovi servizi

🕒 28 agosto 2017



Mobile payment, Ingenico spalanca le porte dell'Europa ad Alipay

🕒 31 luglio 2017

quanto quella di esercenti e di retailer che pagano in digitale o che accettano **pagamenti in digitale**. Ma "con convinzione", non perché li stanno "subendo", ma perché sono tanto una comodità quanto una risposta in termini di efficienza e di innovazione per tutto il proprio business. Perché hanno aziendalmente e culturalmente capito che i pagamenti digitali sono un vantaggio per loro e per il sociale.

Una campagna di comunicazione a favore dei pagamenti digitali

In questo caso la sintesi efficace la porta **Erika Fattori, responsabile brand and communication in Nexi** che rilancia il messaggio con cui l'azienda ha scelto di accompagnare il piano di comunicazione: **Un giorno, pagare senza contanti sarà la normalità. Quel giorno è oggi**. Ma come detto **Nexi** non è solo un "nuovo Brand e una nuova realtà", è anche, nel ruolo di **PayTech**, un veicolo di innovazione per le banche, pensato per generare sviluppo con nuovi prodotti e nuovi servizi. Ed ecco che con l'annuncio della nuova società arriva anche un carico di novità.

Issuing interamente digitale

Nell'ambito dell'Issuing **Nexi** il percorso di **Nexi** va nella direzione di proposte interamente digitali.

Si inizia dalla carta di debito evoluta **Nexi Debit**. Una proposta adatta anche per acquisti online e per prelevare in tutto il mondo grazie ai circuiti internazionali **Visa** e **MasterCard**. **Nexi Debit** serve inoltre per tutte le forme di digital payment, sia **contactless** sia direttamente da **smartphone**.

Si prosegue con il progetto **Easy Shopping** costituito da una serie di servizi per finanziare facilmente e in autonomia una spesa. Massima facilità, senza documenti aggiuntivi per l'**apertura di un finanziamento** e con la possibilità di sostenere più di un acquisto contemporaneamente fino al tetto di spesa massimo della carta. *Tasso zero e una sola commissione di apertura chiara e predefinita.*

Nell'ambito delle **carte**, l'offerta vede l'arrivo della prima carta in metallo che va a costituire il top dell'offerta Premium. E' la **Nexi Black**, contactless con un Personal Planner e un Concierge service H24 con Numero Verde dedicato.

Il ruolo di Nexy Pay e l'arrivo di Apple Pay

Il mobile è un must e **Nexi** lo affronta con la nuova **Nexi Pay**, la **mobile app** che permette di gestire tutte le funzionalità della propria carta, con un controllo in real-time delle spese e l'accesso a tutti i vantaggi **Nexi**, come il catalogo premi del programma fedeltà **#ioSi**.

Nexi Pay permette di pagare con smartphone nei negozi con **POS contactless**, grazie alla tecnologia **HCE** sui dispositivi **Android**. Catanzaro annuncia poi che entro la fine dell'anno, **Nexi** Pay, supporterà anche il pagamento tramite **Apple Pay** su tutti gli iPhone. Il payment con **Nexi** Pay è pensato per garantire la massima facilità, la transazione si conferma tramite **identificazione biometrica**, con il lettore di impronte digitali integrato nello smartphone, ma è supportata anche la identificazione facciale.

Payment management con Spending control

Per la parte di gestione c'è poi l'arrivo di **Spending control** che permette di personalizzare le preferenze di spesa sulla propria carta in autonomia, utilizzando la nuova app **Nexi Pay** o il nuovo sito **Nexi.it**. Ci sono parametri di personalizzazione del limite di spesa (*per settimana o anche per singolo giorno*), categorie di spesa abilitate, ma anche parametri di sicurezza come ad esempio le aree geografiche "permesse" e le preferenze sui canali di spesa (*fisico, online, prelievo di contante*).

Sempre per la gestione **Nexi** ha sviluppato **#ios**, un servizio che permette di monitorare



Open e Digital Banking: Come prepararsi al cambiamento tra nuove normative e trasformazione digitale

🕒 4 settembre 2017

In un contesto normativo in continua evoluzione, tra PSD2 e GDPR, e nuove tendenze come l'arrivo di nuovi competitor (OTT e FinTech) o le nuove abitudini dei Millennials che accelerano fenomeni come l'Instant Payment, il mondo banking si trova di fronte a nuove sfide. Quali sono gli impatti di questi fenomeni sulla continuità operativa? Come cambia il risk management? Quali sono i nuovi obblighi di responsabilità sociale e sostenibilità? E che tipo di impatti ha tutto questo sul data center della banca? [...]



Retail, la svolta smart vale 3mila miliardi

🕒 2 agosto 2017

Tra impatto positivo delle tecnologie sul business e risparmio in termini di costi e tempi, accelerando la trasformazione digitale nei prossimi 10 anni retailer e produttori di beni di largo consumo potrebbero generare un valore [...]

ogni movimento della carta grazie a un **SMS** settimanale di sintesi; offre una **protezione delle spese con una copertura assicurativa**; e infine apre le porte a una serie di attività promozionali costituite da concorsi a premi, sconti e offerte esclusive.

Merchant Services per punti vendita e retail

Il **mondo del retail** è uno dei grandi riferimenti delle strategie **Nexi** che la società affronta dando continuità innanzitutto alla storica strategia di servizi e supporto per gli **esercenti**, ma anche con il lancio di nuove iniziative. «Siamo nell'ambito dei Merchant Services – osserva Bertoluzzo – e vogliamo dare un forte impulso e supporto al mondo degli esercenti, anche per il ruolo fondamentale che svolgono e possono sempre più svolgere nella diffusione dei pagamenti digitali. In questo ambito abbiamo sviluppato una serie di servizi che uniscono innovazione digitale, semplicità e flessibilità».

Nexi Smart Pos come un App Store

Si parte in questo caso dai Pos dove **Nexi** lancia una sfida di **"piattaforma"**. E' **Roberto Catanzaro a mettere in evidenza che con i Nexi Smart Pos si arriva a proporre un Pos costituito da una serie di applicativi** per la gestione di cassa e per un vero e proprio app store che consente al mondo del retail di aprire le porte a una offerta di applicativi facilmente accessibili, testati e utilizzabili semplicemente scaricando le app.

I **Nexi Smart Pos** arrivano anche grazie alla distribuzione in esclusiva da parte di **Nexi** dei terminali **Poynt**, uno dei principali attori nella produzione di **smart terminals su tecnologia android**. A partire dalla metà del 2018, con questo accordo, **Nexi** sarà nella condizione di mettere a disposizione delle banche partner terminali intelligenti che uniscono appunto la disponibilità di una **libreria di app a un design decisamente innovativo**.

Il ruolo dei Big Data e degli Analytics

Per **Bertoluzzo** con **Nexi Smart Pos** si apre, anche per il mondo dei Pos, una fase di passaggio che ha non poche analogie con quella del mondo Mobile nel passaggio dal "cellulare" allo Smartphone. Lo **SmartPos** è un nuovo paradigma che proprio con l'introduzione del concetto di **App Store** permette agli esercenti di attivare nuove forme di sviluppo basate proprio su uno dei **valori più grandi dei pagamenti digitali ovvero quello dei dati**. Bertoluzzo sottolinea la centralità di sostenere lo sviluppo dei pagamenti digitali presso gli esercenti, mettendo a disposizione soluzioni che consentano (grazie, ad esempio, all' **accesso a servizi di Big Data e analytics**) di poter sfruttare l'asset di dati che arriva in negozio ogni giorno grazie ai digital payment.

L'accordo con Ingenico

La strategia Merchant, però, prosegue poi con altre soluzioni come i nuovi Mobile Pos che grazie all'accordo con **Ingenico** permettono di mettere a disposizione una soluzione per **trasformare gli smartphone in un Pos**, con un altro stimolo all'innovazione per cambiare il paradigma degli incassi in mobilità. Da metà 2018 in Italia con **Nexi** i nuovi Mobile Pos per utilizzare gli smartphone come un POS, *grazie a un applicativo e a una tastiera per il pin direttamente disponibili sul telefono, al quale è collegato un piccolo dispositivo*.

Per i merchant che stanno partendo e che non hanno ancora un Pos, **Nexi** ha pensato a **Nexi Start**. Da marzo 2018 con un solo *canone mensile, con costi di commissioni inclusi nel contratto per i primi 1.000 euro di transato, e con una sola commissione per tutte le tipologie di carte oltre i 1.000 euro di transato*, Start permette di "partire leggeri", ma già con i servizi per garantire ai clienti la migliore **customer experience**.

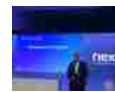
La gestione del punto vendita da Mobile e nell'ecommerce



Valute virtuali e moneta elettronica: cosa cambia con il recepimento in Italia della quarta direttiva antiriciclaggio

🕒 21 giugno 2017

Contributo di analisi di Roberto Garavaglia dei cambiamenti che il comparto dei sistemi di pagamento innovativi dovrà affrontare alla luce della pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del Decreto legislativo 25 maggio 2017, n. 90, in attuazione della direttiva (UE) 2015/849 (c.d. "AMLD4") [...]



Arriva la PayTech Nexi: Next Generations Payments e servizi per Instant e PSD2

🕒 11 novembre 2017



Digital banking, la customer satisfaction guida i piani 4.0

🕒 10 novembre 2017



HiPay, ricavi in crescita del 35% nel 3° trimestre

🕒 10 novembre 2017



Dai regali ai viaggi, Paypal lancia la "colletta digitale"

🕒 10 novembre 2017



I benefici dell'Instant Payment: più velocità, più efficienza, più concorrenza

🕒 7 novembre 2017



Catanzaro torna sul tema dei dati e degli analytics come opportunità di sviluppo e di gestione nell'attività degli esercenti. Proprio per rispondere e stimolare il settore a questa innovazione, Nexi ha sviluppato **Nexi Business**, una app espressamente dedicata al retail che permette agli esercenti di gestire dallo smartphone gli incassi della propria attività, mettendo a disposizione una **visione d'insieme e di dettaglio su tutte le transazioni effettuate**, sia offline in negozio e sia online. Con **Nexi Business il punto vendita può confrontare l'andamento del business anche rispetto alla concorrenza**, con forme di analisi per area geografica e per settore merceologico.

Ovviamente, però, non può mancare un servizio specifico per i pagamenti digitali nell'**ecommerce** e Nexi lo affronta con **Xpay**, un *gateway* di **pagamento ecommerce** "chiavi in mano" acquistabile direttamente online ed attivabile in 24 ore. Esso integra diverse modalità di pagamento in forma multicanale anche con funzionalità specifiche per il mobile commerce. XPay è pensato e testato per l'integrazione con i chatbot e con le funzionalità di social commerce

PayTech company con lo sguardo a Instant payments e Psd2

Il terzo grande asset di **nexi** è rappresentato dai Payment Service e non a caso Bertoluzzo insiste molto sul concetto di **PayTech company**, di società che porta innovazione, pensiero, competenze, cultura e tecnologie al servizio dei pagamenti digitali. Su questo ambito si gioca, come detto, una partita importantissima anche in ragione delle grandi prossime scadenze degli Instant Payments e della PSD2.

Il primo focus riguarda **Nexi Instant Payments**, la piattaforma per i bonifici istantanei. Instant Payments permette la gestione di bonifici e trasferimenti di denaro in 1/4 di secondo, *rendendo immediato qualsiasi pagamento basato sul conto corrente, sia per i clienti privati sia per le aziende*.

Catanzaro ricorda il ruolo di **Nets**, la società danese specializzata nello sviluppo di soluzioni per gli Instant Payments, nello sviluppo di **Nexi Instant Payments**. **Nexi** permette alle banche di disporre di soluzioni progettate ad-hoc, per offrire ai propri clienti **servizi di instant payments riducendo tempi e costi di sviluppo IT**.

A questo si aggiunge poi **Nexi Digital Banking**, un'offerta suddivisa in **Business e Corporate solutions**, per le esigenze delle Pmi e delle grandi aziende. In particolare **Nexi Digital Banking versione Corporate è predisposta in ottica PSD2** e garantisce profili autorizzativi evoluti. La versione **business** ha un focus specifico sulle funzioni transazionali e di lending, nonché sulla fruizione in versione mobile.

Le novità sul lato payment arrivano poi agli **ATM** di ultima generazione con tre nuove categorie di prodotto in grado di automatizzare le attività di cassa, per garantire la **digitalizzazione dell'80% delle operazioni di filiale**, con servizi innovativi come l'assistenza in video tramite operatore da remoto. Nel caso poi delle Banche partner **Nexi** offre anche servizi come la **manutenzione preventiva basata su algoritmi predittivi**, e servizi chiavi in mano di branch design per l'ottimizzazione degli spazi in filiale.



Mauro Bellini

Direttore responsabile delle testate "verticali" di Digital360: Blockchain4Innovation, PagamentiDigitali, Internet4Things, BigData4Innovation e Agrifood.Tech si occupa di innovazione digitale applicata alla realtà delle imprese, delle pubbliche amministrazioni e del sociale