

# Così Nexi punta sui micropagamenti: "Gratis per un anno"

LA SOCIETÀ NATA DA CARTASI-ICBPI DARÀ AI PROPRI COMMERCianti LA POSSIBILITÀ DI EVITARE LE COMMISSIONI PER TUTTO IL 2018 SUGLI IMPORTI INFERIORI A 10 EURO, CON UN INVESTIMENTO DI ALCUNI MILIONI

**Roma**  
Costerà qualche milione, ma per Nexi - la società nata da CartaSi-Icbpi - sarà un formidabile investimento per modificare le abitudini degli italiani. «Per tutto il 2018 - spiega Enrico Trovati, direttore della business unit Merchant services di Nexi - rimborseremo ai nostri commercianti le commissioni che sosterranno sui micropagamenti». Si tratta di tutti i pagamenti elettronici di valore inferiore ai 10 euro. È una soglia scelta non a caso perché corrisponde a quella per cui spesso i commercianti rifiutano la carta. I motivi addotti dai negozianti sono sostanzialmente due: non sempre i pagamenti sono sufficientemente veloci, e quindi si rischia di intasare la cassa anche per un pagamento solitamente rapido come quello per un caffè; il percepito che l'operazione sia troppo cara.

«Abbiamo svolto una ricerca fra i commercianti e abbiamo visto che effettivamente spesso si lamentano delle lungaggini e del costo elevato dell'operazione», spiega Enrico Trovati. «Per

questo stiamo investendo per innovare i nostri Pos e per sfatare il mito dell'eccessivo "costo" delle piccole operazioni. Trattandosi di una percentuale fissa, infatti, non c'è differenza in base all'importo».

Nexi ha scoperto che molti Pos non sono ancora collegati alla banda larga è questo certo non aiuta in termini di velocità: gli stessi clienti si rendono conto che spesso c'è da attendere perché si possa stabilire la connessione all'istituto di credito.

«Negli anni non siamo riusciti a far percepire ai commercianti il reale valore aggiunto di una transazione digitale», spiega Trovati, «e questo si capisce anche dal livello d'innovazione dei Pos che sono gli stessi da anni. Vogliamo supportare le nostre banche partner in questa operazione di ammodernamento delle infrastrutture tecnologiche dei pagamenti, immettendo sul mercato Pos molto più evoluti e collegati all'adsl».

Eliminata questa strozzatura, il pagamento diventa più rapido e facile. E se il Pos è anche prone-

to per le operazioni wireless basta avvicinare la propria carta o addirittura il proprio smartphone se è stata scaricata l'applicazione prevista.

Questo intervento, esteso a tutti i merchant collegati con l'ex CartaSi, ha ovviamente un costo, ma anche questo è considerato da Nexi propedeutico a un maggiore uso della carta al posto del contante. Che è poi l'obiettivo che la società vuole raggiungere: «Vogliamo che i commercianti e i clienti trovino naturale usare la tecnologia digitale anche per i piccoli importi», dice il dirigente. «Oggi le transazioni di valore inferiore ai 20 euro sono meno del 5 per cento del totale. Troppo poco. La crescita della moneta elettronica in Italia passa anche da un aumento di queste piccole transazioni».

Una spinta considerevole all'utilizzo della carta verrà secondo i piani di Nexi proprio dall'azzeramento dei costi che devono sopportare i commercianti per questi minimi importi. La promozione, che partirà sui commercianti che hanno già un contratto con Nexi e che sarà

offerta alle banche partner, durerà per tutto il 2018, al termine del quale l'enorme sforzo economico sostenuto dalla società (si stima qualche milione di euro) dovrebbe dare i suoi frutti con un aumento delle transazioni elettroniche e quindi delle fee a loro favore negli anni successivi.

«Questa delle commissioni alte pagate dai commercianti per i piccoli importi è davvero una percezione errata», sostiene Trovati, «in realtà si va da uno 0,7% per l'uso del bancomat all'1-1,2% per le carte di credito. Pensando al costo di un caffè, 1 euro, stiamo parlando di 1-1,2 centesimi». Superato questo pregiudizio, i commercianti dovrebbero valutare anche i vantaggi di non dover maneggiare il contante e di non doverlo portare poi in banca. «Ma sono tanti i merchant che hanno cominciato a fare bene i conti e stanno percependo valore aggiunto delle informazioni che un pagamento elettronico porta con sé», dice Trovati. «Liberarsi del contante conviene anche a loro e non solo per il risparmio economico». (a.bon.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

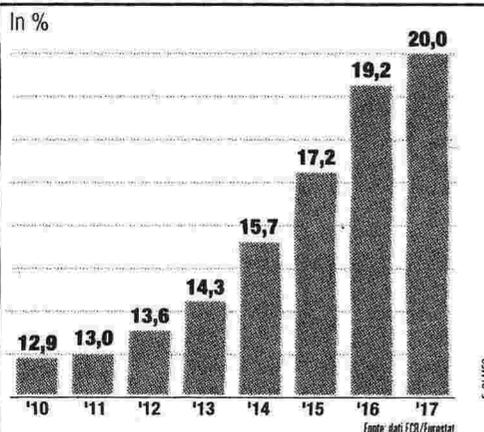


**Enrico Trovati**, resp. business unit merchant di Nexi

QUESTA PAGINA VALE  
**DIECI MILIONI DI EURO OGGI.**



## I PAGAMENTI DIGITALI IN ITALIA



A sinistra, un pagamento elettronico con l'uso dello smartphone