

Doppio shopping di Mediobanca per rafforzare Compass nel fintech

Gualtieri a pagina 2

DOPPIA ACQUISIZIONE PER RAFFORZARE COMPASS NEL SEGMENTO «BUY NOW PAY LATER»

Nagel fa shopping nel fintech

*Mediobanca compra l'italiana Soisy e il 19,5% della svizzera HeidiPay
Obiettivo: competere con i big esteri*

DI LUCA GUALTIERI

Se per ora non ci sono dossier aperti nell'area del wealth management e tanto meno su Banca Generali, Mediobanca si rafforza nel credito al consumo con una doppia operazione straordinaria che si concentra sul «buy now pay later». La controllata Compass (assistita dallo studio **Molinari Agostinelli**) ha comprato il 19,5% della svizzera HeidiPay e il 100% dell'italiana Soisy con l'obiettivo di accelerare la crescita nel nuovo segmento della dilazione di pagamento sui canali digitali, già intrapresa lo scorso anno con il prodotto PagoLight.

HeidiPay è una fintech specializzata nello sviluppo di piattaforme digitali a supporto del «buy now pay later» nel mondo dell'e-commerce. Operativa dal 2021, la società ha sviluppato accordi con importanti distributori e con marchi di lusso e oggi è dotata dei principali plug-in di mercato già atti-

vabili per offerte multi-paese. Soisy invece è una realtà focalizzata sull'offerta di prestiti finalizzati all'acquisto di beni e servizi su piattaforme di e-commerce. Fondata nel 2017, la società ha sviluppato accordi con 800

e-tailers e può contare su oltre 70 mila clienti e un erogato annuo di 50 milioni di euro.

Mediobanca è uno dei pochi intermediari italiani a essersi affacciato su questo nuovo segmento di mercato che pure comincia a essere molto vivace a livello internazionale. Il «buy now pay later» consente acquisti di

piccolo importo con poche rate e senza costi e, anche a seguito della pandemia e del costante aumento delle vendite online negli ultimi anni, registra nel mercato dell'e-commerce tassi di crescita della domanda sensibilmente maggiori rispetto ad altre forme di credito al consumo finalizzato, con un incremento medio annuo del

134% nel 2021 come rilevato da una recente analisi Crif.

Si tratta peraltro di un mercato molto competitivo, dove operano diverse fintech come la svedese Klarna e l'italiana Scalapay. L'ad di Mediobanca, Alberto Nagel, ha sottolineato «la forte valenza strategica delle operazioni, coerente con il percorso di innovazione intrapreso dal gruppo. Dalla sinergia con queste due società acquisiremo, infatti, know-how e asset tec-

po l'estate. La capacità di Compass di acquisire nuovi clienti in questo nuovo segmento dovrebbe inoltre quadruplicare (da 5mila a 20mila clienti al mese) entro la fine del prossimo esercizio. (riproduzione riservata)

nologici di ultima generazione, che rappresenteranno un'opzione di valore importante in un comparto, come quello della dilazione di pagamento, in forte evoluzione», ha aggiunto. «La valorizzazione di queste acquisizioni farà, inoltre, da volano per lo sviluppo dell'attività di acquisizione di nuovi clienti, non solo in Italia ma anche all'estero», ha concluso Nagel. «Il buy now pay later è un trend consolidato – ha aggiunto Gian Luca Sichel, amministratore delegato di Compass – siamo oggi l'unico operatore bancario in Italia ad aver colto le opportunità legate a questo business e ad aver creato la propria soluzione di dilazione non onerosa con PagoLight: di fatto, un business ancillare al credito al consumo, innovativo e con ottime potenzialità», ha concluso Sichel.

Grazie a queste due operazioni straordinarie Compass potrà valorizzare le proprie soluzioni di buy now pay later integrabili nei siti di e-commerce, potenziando così PagoLight. Lanciata nel 2021 inizialmente solo per gli store fisici, la soluzione proprietaria messa a punto dalla società ha permesso sinora di abilitare il servizio presso oltre settemila punti vendita fisici (network oggi in continua crescita, con oltre 500 nuove installazioni/mese) e circa 40 piattaforme di e-commerce.

Nel solo anno fiscale 2021/2022 il potenziamento di PagoLight ha permesso di erogare quasi 70 milioni nel buy now pay later, trend che si è dimostrato in continua crescita anche do-

