Mediobanca: Nagel fa shopping nel fintech (MF)

LINK: http://finanza.tgcom24.mediaset.it/news/dettaglio_news.asp?id=202210140836351881&chkAgenzie=PMFNW

Mediobanca: Nagel fa shopping nel fintech (MF) 14/10/2022 08:03 ROMA (MF-DJ)--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, gia' intrapresa lo scorso anno con il prodotto PagoLight. HeidiPay, spiega MF-Milano Finanza, e' una fintech specializzata nello sviluppo di piattaforme digitali a supporto del "buy now pay later" nel mondo dell'e-commerce. Operativa dal 2021, la societa' ha sviluppato accordi con importanti distributori e con marchi di lusso e oggi e' dotata dei principali plug-in di mercato gia' attivabili per offerte multi-paese. Soisy invece e' una realta' focalizzata sull'offerta di prestiti finalizzati all'acquisto di beni e servizi su piattaforme di e-commerce. Fondata nel 2017, la societa' ha sviluppato accordi con 800 e-tailers e puo' contare su oltre 70 mila clienti e un erogato annuo di 50 milioni di euro. Mediobanca e' 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 societa' acquisiremo, infatti, know-how e asset tecnologici 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 fara', inoltre, da volano per lo sviluppo dell'attivita' di acquisizione di nuovi clienti, non solo in Italia ma anche all'estero", ha concluso Nagel. "Il buy now pay later e' un trend consolidato - ha aggiunto Gian Luca Sichel, amministratore delegato di Compass - siamo oggi l'unico operatore bancario in Italia ad aver colto le opportunita' 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 potenzialita'", ha concluso Sichel. Grazie a queste due operazioni straordinarie Compass potra' valorizzare le proprie soluzioni di buy now pay later integrabili nei siti di e-commerce, potenziando cosi' PagoLight. Lanciata nel 2021 inizialmente solo per

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

gli store fisici, la soluzione proprietaria messa a punto dalla societa' 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 ecommerce. Nel solo anno fiscale 2021/20222 il potenziamento di PagoLight ha permesso di erogare quasi 70 milioni nel buy now pay later, trend che si e' dimostrato in continua crescita anche dopo l'estate. La capacita' 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. red fine MF-DJ NEWS

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato