

F. Pugini – M. Miconi – M. Merlini – M. Valsecchi – F. Trucco

I pagamenti digitali e il valore dell'informazione

Salone dei Pagamenti – Milano

23 Novembre 2022



F. Pugini



Amministratore Delegato e
Direttore Generale BCC PAY S.p.A.



*I pagamenti digitali e il valore
dell'Informazione*



M. Miconi



Resp. Business Development &
Innovation BCC PAY S.p.A.



*Soluzioni a supporto del settore
Turismo*



M. Merlini



Resp. Retail, Digital Innovation Bank e
Marketing Territoriale Riviera Banca



*Soluzioni di incasso per studi
professionali*



M. Valsecchi



Resp. Ufficio Marketing, Prodotti &
Condizioni BCC Carate Brianza



*L'AI incontra i pagamenti smart: Il
caso METAKOL – ETHIKAL.it*



F. Trucco



Resp. Servizio Supporto Operativo e
Banca Digitale Banca d'Alba

BCC PAY S.p.A.



F. Pugini

*AD & Direttore
Generale
BCC PAY S.p.A.*



M. Miconi

*Resp. BD &
Innovation BCC PAY
S.p.A.*

I pagamenti digitali e il valore dell'Informazione

BCC PAY nasce dalla Partnership con Gruppo BCC Iccrea e FSI per offrire alle BCC soluzioni di pagamento sempre più innovative, digitali e time to market



FSI

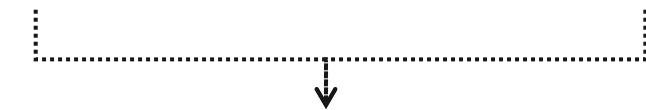


BCC BANCA ICCREA

60%

+

40%



La presenza di BCC PAY sul territorio italiano

120 
BCC appartenenti
al Gruppo

2.500 
Filiali

...in un mercato che evolve sempre più rapidamente....

Ieri



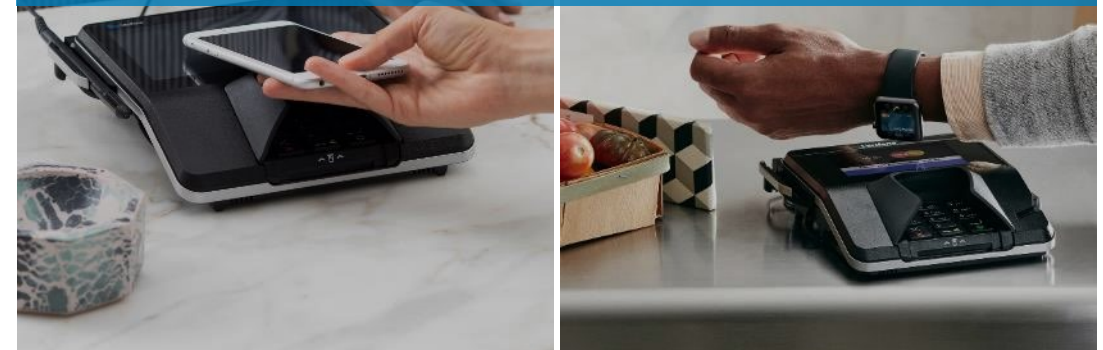
Oggi



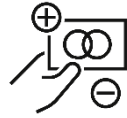
La digitalizzazione non solo ha cambiato il nostro modo di vivere...



...ma anche il modo in cui utilizziamo gli strumenti di pagamento



...verso soluzioni sempre più digitali e data driven



ISSUING

40,5 Mln

Consumatori con almeno uno **strumento di pagamento digitale**

38,9 Mln

Consumatori che **pagano con strumenti di pagamento digitali**

6,3 Mln

Consumatori che utilizzano i pagamenti digitali **principalmente online**

4,2 Mln

Consumatori con almeno un **mobile wallet (NFC)**



ACQUIRING

2,5 Mln

POS attivi
nel 2021

+16%

Crescita POS attivi
2021 vs 2020

90%

POS abilitato al contactless

+142%

Crescita SmartPOS
2021 vs 2020

In linea con il mercato, BCC PAY focalizza la sua proposizione commerciale su 3 precise aree di intervento

1

Analisi e raccolta delle
esigenze del mercato



2

Valorizzazione del
Patrimonio informativo

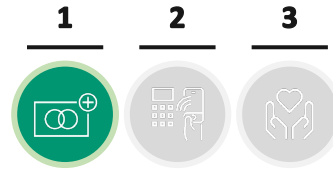


3

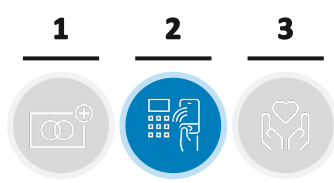
Digitalizzazione e
personalizzazione
dell'offerta



BCC PAY definisce i prodotti e servizi sulla base delle esigenze raccolte dal territorio e dalle fintech di mercato attraverso un modello unico



Il patrimonio informativo assume un ruolo sempre più centrale...



Patrimonio informativo



- Una **transazione** viene effettuata in **400 millisecondi**
- Nel corso della transazione vengono **processate molteplici informazioni**

Utilizzo



- Conoscenza delle **abitudini di spesa** della CB e **targettizzazione** delle **offerte commerciali**
- Azioni di **Up e Cross Selling** mirate
- **Clusterizzazione Customer Base** e azioni di **anti attrition / loyalty mirate**

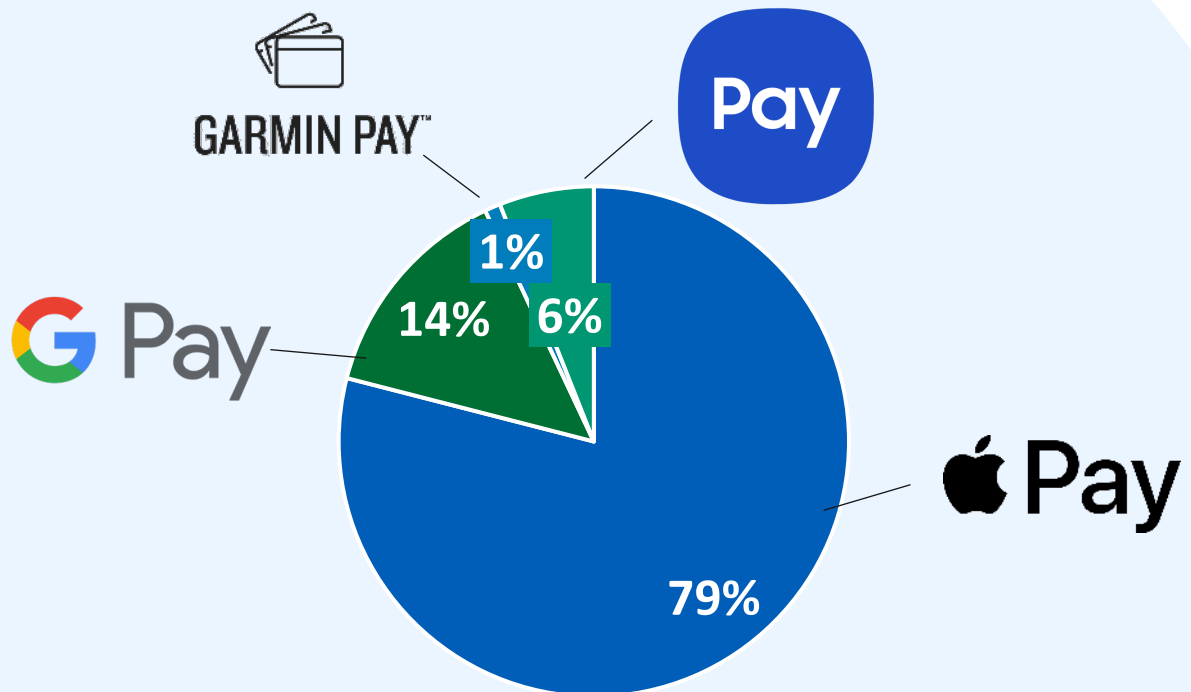
Risultato



- **Massimizzazione del valore**
- Maggiore **fidelizzazione del cliente**
- **Ottimizzazione degli investimenti** in comunicazione e IT

Incidenza Wallet

Clienti attivi – set. 2022



BCC PAY dispone di una **Customer Base** estremamente reattiva e pronta ad utilizzare i **Wallet** come metodo di pagamento

Gli utenti Wallet, composti quasi per il **40%** da giovani sotto i 30 anni, hanno uno **speso medio** più alto di oltre il **50%** rispetto ai clienti standard

Le prossime sfide riguarderanno la **semplificazione** di tutta l'**esperienza cliente** fino alla transazione

...e personalizzate secondo specifici target di clientela



Servizi per il turismo



Servizi per i professionisti



SmartPOS



Connect

Il POS completo ed evoluto che consente di accettare pagamenti in negozio e di usufruire di una vasta gamma di VAS



Soluzioni di Loyalty

LOVICA



Servizi per il settore retail



Parola alle BCC

RIVIERA BANCA



Analisi e
raccolta delle
esigenze del
mercato

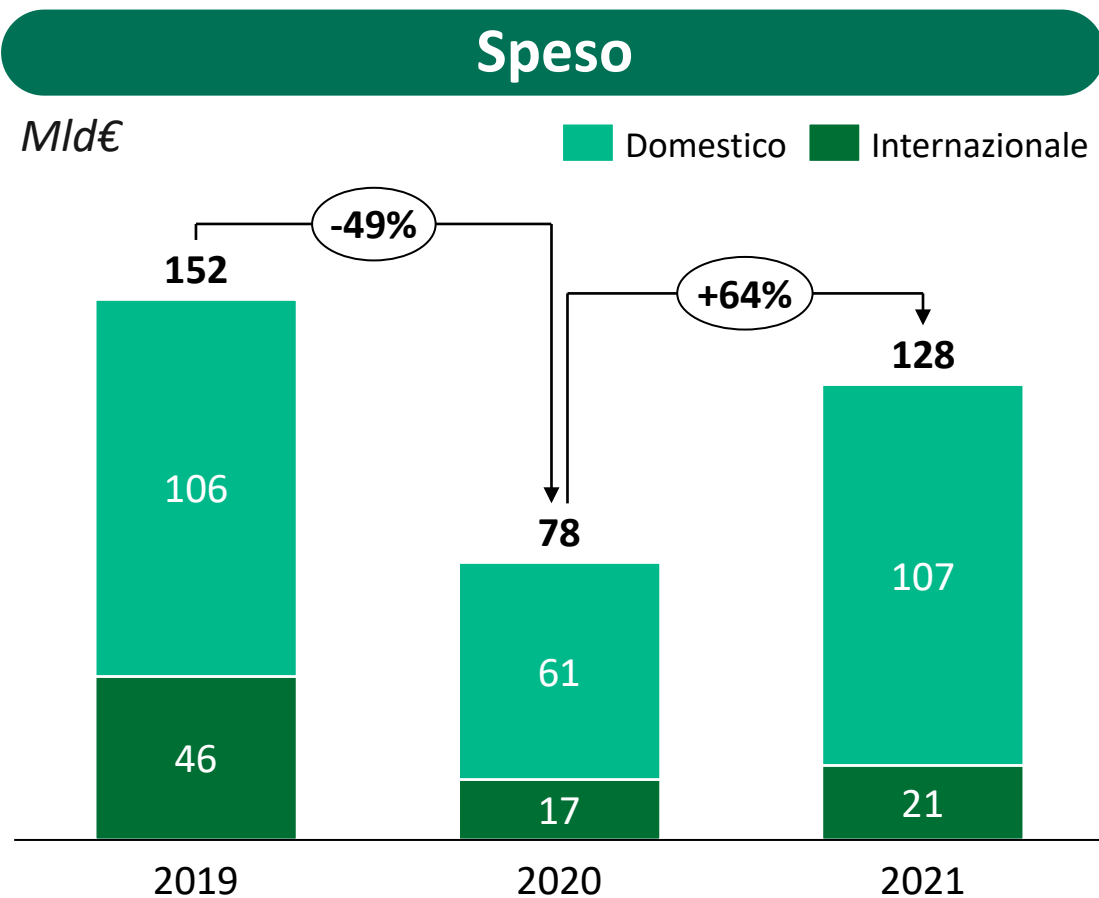


M. Merlini

*Resp. Retail, Digital Innovation Bank e
Marketing Territoriale Riviera Banca*

Soluzioni a supporto del settore Turismo

Il settore del Turismo è in ripresa dopo l'emergenza Covid che, generando un cambiamento nelle abitudini di acquisto, ha fatto emergere nuovi need da parte dei merchant



Digitalizzazione

Digitalizzazione dei processi di pagamento da parte delle strutture ricettive, adottando **soluzioni di pagamento da mobile**



Flessibilità

Politiche di **cancellazione flessibili** (cancellazioni o cambi data senza penali) per **mitigare la tendenza delle prenotazioni last minute**

Riviera Banca ha creato un'offerta commerciale dedicata alle strutture ricettive ed integrata con le soluzioni di BCC PAY...

Disponibilità di una rete di specialisti monetica dedicati alle strutture ricettive



Struttura Ricettiva

Accettazione dei pagamenti a distanza in massima sicurezza



Possibilità di accedere ad una suite di prodotti dedicati al comparto Turismo



Formazione e consulenza dedicata sulla gestione delle frodi



...mettendo a disposizione dei merchant soluzioni e prodotti volti a sostenere il comparto del Turismo



Pos a Fasce e Rebate



Fido Pos



Formazioni Frodi



Integrazione con Gestionali PMS, CRM, BookingEngine

Focus slide successiva



Servizi Impresa e Bussola della Qualità

Offerta Acquiring: Integrazione del POS Virtuale con software gestionali





Sito con E-Commerce

Descrizione

Permette agli esercenti di collegare i sistemi di pagamento all'interno del proprio sito. Ad oggi sviluppate interfacce tecniche per siti Web realizzati con **WordPress, Magento e PrestaSHOP**¹

Partner




WordPress PrestaShop Magento

+

Soluzioni plug-in ad hoc con possibilità di integrazione con altri Partner²

PayWay

CORE OFFERING PER IL TURISMO



CRM

Possibilità di integrare i principali CRM con i sistemi di pagamento, per richiedere **caparre ed interi soggiorni** in sicurezza **eliminando il rischio frodi**





PayWay



Booking Engine

Possibilità di integrare direttamente i Booking Engine con i sistemi di pagamento, per richiedere **caparre ed interi soggiorni** in sicurezza **eliminando il rischio frodi**






PASSEPARTOUT
 Software e servizi gestionali

PayWay

I Servizi dell'offerta Acquiring dedicati alla categoria merceologica del Turismo: il caso UPHOTEL

PayWay e PayWayMAIL

POS virtuale per accettare pagamenti tramite l'integrazione con l'e-commerce e ricevere in sicurezza i pagamenti a distanza (senza necessità di sito e-commerce)

DCC POS

Possibilità di pagare in una valuta diversa dall'Euro, conoscendo fin da subito il controvalore del proprio acquisto

Guaranteed Reservation

In caso di cancellazione fuori dai termini prevede l'addebito dell'importo di una notte

Incremental charge

Addebita servizi aggiuntivi come una cena o un ospite direttamente sulla carta registrata per la prenotazione

Advanced Deposit

Possibilità per il cliente di prenotare il soggiorno versando un acconto a garanzia

Delay charge

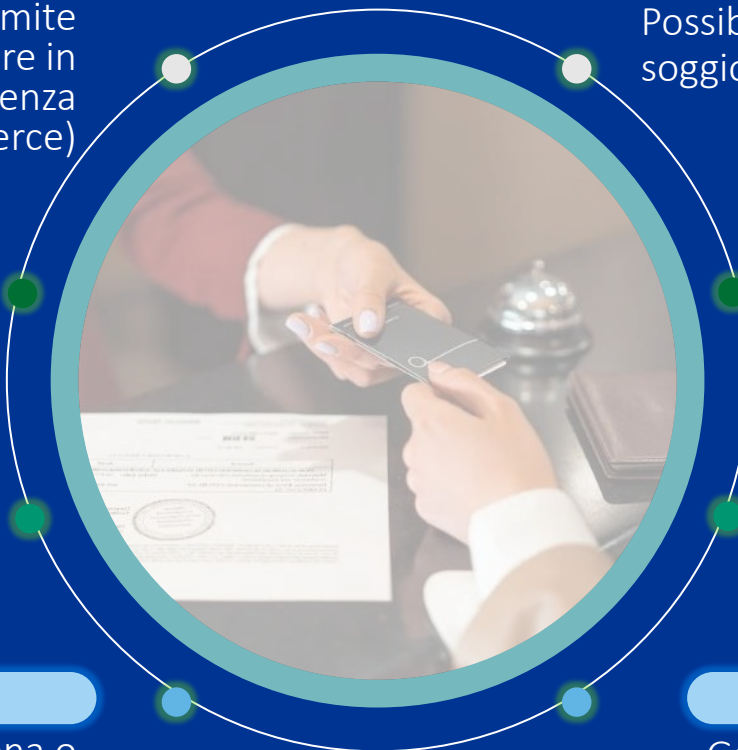
Prevede addebiti successivi al checkout, ad esempio per l'utilizzo del frigo bar

Pre-authorization

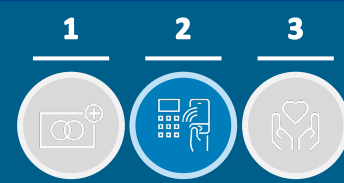
Possibilità di bloccare la somma corrispondente ad una notte di pernottamento

Card-validity check

Garanzia di accettare un pagamento da una carta valida



BCC CARATE BRIANZA



Valorizzazione
del Patrimonio
informativo



M. Valsecchi

*Resp. Ufficio Marketing, Prodotti &
Condizioni BCC Carate Brianza*

Soluzioni di incasso per studi professionali

Una banca nel cuore imprenditoriale del distretto «Brianza»



Anno di fondazione: 1903



30 filiali sull'asse strategico della Brianza: da Monza a Milano fino a Vigevano



Valori del credito cooperativo: cooperazione, mutualità e localismo



122

COMUNI
PRESIDIATI



30

SPORTELLI



55K

CLIENTI



6K

SOCI



285

DIPENDENTI

Territorio «caldo» per esercenti e per POS

Condomini: Target importante nella struttura residenziale del paese e clientela chiave da servire per Carate Brianza e BCC PAY

La presenza condominiale nel paese

Il patrimonio immobiliare nazionale è composto da oltre 63 milioni di unità immobiliari, di cui oltre 34 milioni (il 54%) sono abitazioni. Si stima, inoltre, che i condomini siano oltre 1,2 mln

La rete degli amministratori condominiali

Secondo una ricerca della Confederazione europea delle professioni immobiliari (CEPI), il numero degli amministratori di condominio è pari a circa 300.000

Il POS nel sistema Italia

Nel corso del 2021 sono stati registrati circa 2,5 mln di POS attivi in Italia. Le transazioni tramite carte di pagamento e wallet hanno raggiunto il 37% del totale



1,2Mln

CONDOMINI
ITALIANI



300k

AMMINISTRATORI
CONDOMINIALI



2,5Mln

POS ATTIVI
(2021)

Il Patrimonio informativo: l'asset su cui poggia la valorizzazione dell'offering in risposta all'esigenza del segmento

 BCC PAY & CARATE BRIANZA

Analisi dati dei clienti
«condomini»...



 BCC PAY & CARATE BRIANZA

...Creazione di un modello
univoco di offering...



...che nasce dalla
relazione con il
territorio e dall'analisi
del patrimonio
informativo, in risposta
all'esigenza del settore

Servizio MultiPOS AdiCoPAY: Un solo POS per più amministrazioni condominiali



AdiCoPAY



AdiCoPAY è un'App per terminali di pagamento SmartPOS Light (WiFi o con SIM), nata per soddisfare l'esigenza di chi opera nel **settore dell'amministrazione di condominio**, di poter riscuotere pagamenti dei diversi condomini amministrati attraverso carte di credito e/o debito

I vantaggi per l'Amministratore

Facilità nella riscossione degli importi dovuti dai condomini

Costi del servizio e commissioni facilmente «spalmabili» sul numero dei condomini

Servizio MultiPOS AdiCoPAY: Il Processo [1/2]



1. Scelta o ricerca del condominio interessato



2. Scelta del condomino che deve effettuare il pagamento

Servizio MultiPOS AdiCoPAY: Il Processo [2/2]



3. Inserimento della causale di pagamento



4. Inserimento dell'importo dovuto



5. Selezione del metodo di pagamento



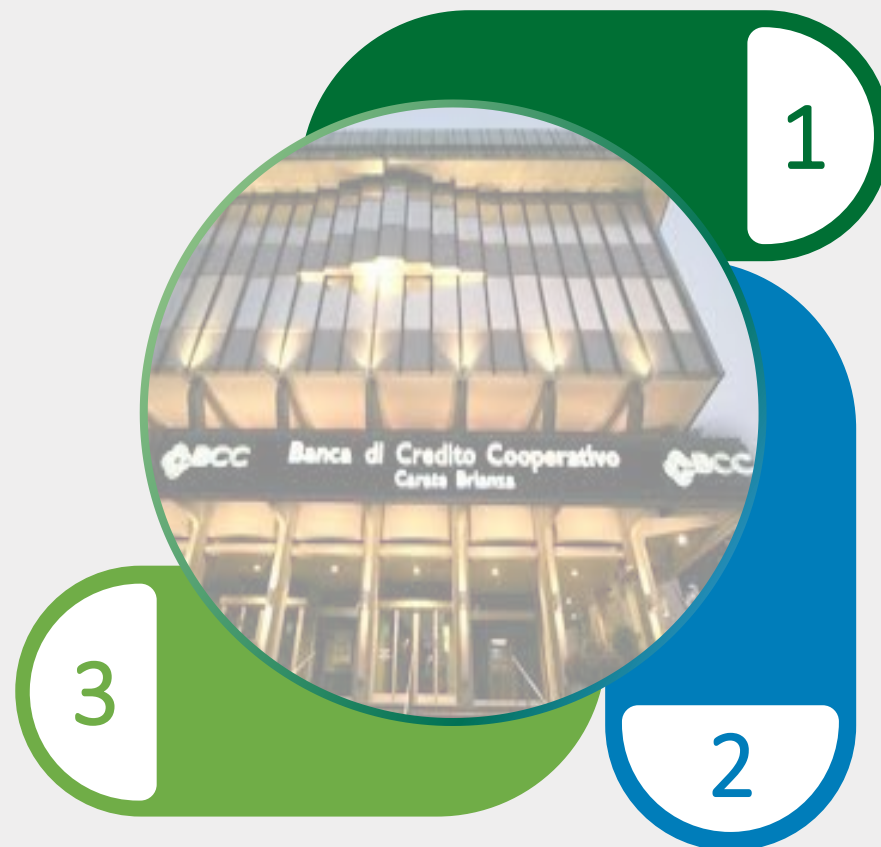
6. Conferma di pagamento e stampa della ricevuta

In sintesi

BCC PAY e BCC Carate Brianza definiscono soluzioni che rispondono alle esigenze del territorio, grazie all'analisi dei dati raccolti

AdiCoPAY

L'App per amministratori di condominio



BCC PAY

Un'offerta POS calibrata su target di clientela

Multipos

La proposta per studi associati ed Amministratori di condominio



F. Trucco

*Resp. Servizio Supporto Operativo e Banca
Digitale Banca d'Alba*

Digitalizzazione e
personalizzazione
dell'offerta

L'AI incontra i pagamenti smart in ambito assicurativo, il caso
Metakol – Ethikal.it

Il COVID ha obbligato numerose aziende ad adottare nuove tecnologie e ad implementare nuove modalità di lavoro, forzando le assicurazioni a focalizzarsi sulla digitalizzazione dei propri processi

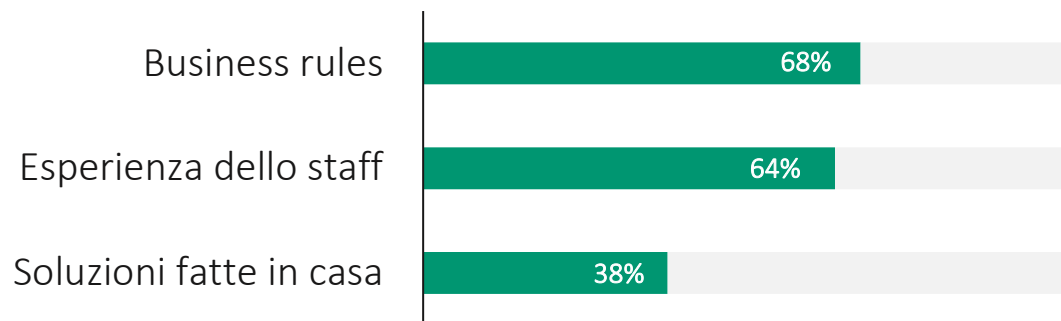
Schemi di frodi più utilizzati durante la pandemia

- Falsi incidenti stradali e furti di veicoli
- Servizi fantasma o false ricevute / procedure di pagamento
- Falsi incidenti a casa

33% 

Assicurazioni che hanno aumentato attivamente i propri controlli antifrode

Le soluzioni utilizzate ad oggi per individuare le frodi assicurative



Le soluzioni a cui ambiscono le assicurazioni per migliorare il contrasto alle frodi

- Utilizzo di **strumenti automatici** per la **fraud detection**
- **Condivisione** di dati e **conoscenza** fra **diverse funzioni aziendali**
- **Condivisione** di dati e **conoscenza** fra **diverse aziende assicurative**

In tale contesto, Banca D'Alba, analizzando le esigenze di un cliente non tradizionale ha identificato la soluzione digitale più adatta da proporre



Dall'analisi delle esigenze tecniche e specifiche di un cliente operante nel settore assicurativo...

...alla definizione di una **soluzione tecnica di pagamento digitale**...

...**Personalizzata** sulle specifiche esigenze del cliente

Il nostro cliente: Metakol, azienda attiva nel settore della convalida e certificazione dei documenti digitali

METAKOL

Offre una piattaforma unica per la **prevenzione di documenti digitali fraudolenti** insieme a una **gestione efficace dei sinistri**

Piattaforma



Il marchio **ETHIKAL**, sfruttando anche **l'intelligenza artificiale** messa a disposizione da METAKOL, si propone di garantire il **rispetto della normativa a tutela delle carrozzerie e delle compagnie assicurative**

La partnership tra Metakol e CNA e i vantaggi

METAKOL

+

CNA

METAKOL, attraverso il proprio marchio **ETHIKAL**, ha sottoscritto una partnership con CNA (Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa)



CNA conta **5.000 carrozzerie** a **15.000 meccatronici** fra i suoi associati, che spesso sono piccoli artigiani

La carrozzeria tramite ETHIKAL

Attraverso la piattaforma **ETHIKAL.it**, la carrozzeria associata CNA:

- ✓ **Digitalizza il modulo CAI** relativo al sinistro
- ✓ Effettua la cessione del credito a **ETHIKAL... e non ci pensa più**

ETHIKAL

- ✓ Garantisce la **conformità delle foto del sinistro** grazie all'A.I. messa a disposizione da METAKOL e **certifica** la congruità di tutta la **documentazione**
- ✓ **Inoltra la pratica** alla compagnia assicurativa
- ✓ **Garantisce la liquidazione** entro 30 giorni

Vantaggi

Processo digitale

A.I.

Rispetto della normativa

Tempistiche ridotte

Certezza dell'incasso

Il ruolo della Banca

METAKOL

Vicinanza territoriale

Dialogo con il cliente

Consulenza personalizzata

Una nuova piazza (GE)

Disponibilità di prodotti/servizi evoluti



Come Banca D'Alba ha risposto all'esigenza di Metakol per Ethikal

L'esigenza del Cliente

Integrare la piattaforma web con uno strumento di incasso e di riconciliazione dei pagamenti

Banca d'Alba e BCC PAY, tramite l'analisi delle esigenze espresse da Metakol, sono state in grado di interpretarle al meglio, offrendo una soluzione di pagamento personalizzata e digitale, che permettesse l'integrazione dei loro flussi di dati

La soluzione: **PayWay**



Soluzione **Virtual Pos** sviluppata per l'**e-commerce**

- Integrabile con qualsiasi sito web
- Accetta tutte le tipologie di carte, wallet e pagamenti smart
- Fornisce all' esercente una rendicontazione rapida ed efficace degli incassi

Grazie per l'attenzione