



E-PAYMENT

Nexi punta sui merger, Bertoluzzo: "Investimenti per 300 milioni l'anno"

Home > Digital Economy

Condividi questo articolo



Il ceo della società specializzata in pagamenti digitali: "Si aprono grandi opportunità di innovazione, sicurezza e qualità per i clienti".
Sull'emergenza Covid-19: "Effetti pesanti sui consumi, il cashback potrebbe essere uno stimolo per farli ripartire"

04 Nov 2020

Antonello Salerno



"E' importante inquadrare quanto stiamo facendo come azienda nell'ambito più ampio di quanto succede nel mondo dei **pagamenti digitali**. Servono una fortissima

19 Novembre

Mobile App e Realtà aumentata: come trasformare l'esperienza dei clienti



Argomenti del webinar

Inizia tra 15 0 31 43
gg ore min sec

ISCRIVITI

Argomenti trattati

Personaggi

P Paolo Bertoluzzo

Aziende

A Abi **B** banca mps**N** nets **N** nexi **S** sia**W** widiba

Approfondimenti

C covid-19 **E** e-commerce**I** innovazione**P** pagamenti digitali**P** piano cashback

Articoli correlati

LA NEWCO DA 15 MILIARDI

Nexi-Sia, è fatta: nasce il "colosso" del paytech, avanti tutta sui pagamenti digitali

05 Ott 2020

PAGAMENTI DIGITALI

Nexi incassa i colpi del Covid: transazioni verso livelli pre-emergenza

30 Lug 2020

specializzazione e capacità d'investimento, anche in competenze. Quindi serve inevitabile scala, nazionale e internazionale quantomeno a livello regionale, che per noi vuol dire Europa. E' successo anche negli Usa, con un consolidamento molto forte che sta avvenendo ora in Europa, investendo in **innovazione**, competenza, sicurezza". A parlare è **Paolo Bertoluzzo**, Group Ceo di **Nexi**, che durante il suo intervento al **Salone dei pagamenti** organizzato da **Abi** sottolinea come proprio guardando all'innovazione l'azienda specializzata nei pagamenti digitali stia procedendo a un ritmo di investimenti "da 300 milioni di euro l'anno", se i merger avviati andranno tutti a buon fine. "Potete immaginare che opportunità questo apre in termini di innovazione, sicurezza e qualità per i clienti - prosegue Bertoluzzo - Credo che sia anche qualcosa a disposizione del Paese, delle iniziative che sta cercando di portare avanti in termini di **innovazione** e diffusione pagamenti digitali. E' essenziale che stiamo facendo la nostra parte, e sempre più la faremo".

Indice degli argomenti

- L'emergenza Covid-19 e gli effetti sui consumi
- Il cashback e le misure annunciate dal governo
- L'intesa con Nets per dare vita a un gigante europeo
- L'accordo con Widiba per la clientela commerciale

L'emergenza Covid-19 e gli effetti sui consumi

Quanto alle conseguenze dell'emergenza **Covid-19** sul settore dei pagamenti digitali, Bertoluzzo sottolinea come "con la pandemia tra fine febbraio e marzo i volumi sono crollati del 50%, e sono rimasti così per tutto il lockdown. Poi c'è stata una risalita più rapida di quello che avevamo previsto, tornando nella seconda metà di luglio ai livelli dello scorso anno e ad agosto anche al di sopra. A settembre, man mano che ripartivano i problemi negli altri Paesi europei, abbiamo iniziato a vedere una nuova debolezza e oggi vediamo un trend che, purtroppo, risente del contesto esterno". "E' interessante - aggiunge - valutare questi andamenti per settore merceologico: la categoria dei consumi di base, come alimentari o farmacie, è rimasta sempre in positivo, anzi ha visto un'accelerazione con la crescita che è passata dal 10 al 15-20% ed è rimasta costante per il tutto il periodo. La categoria dei prodotti per

LA TRIMESTRALE

Nexi in "pareggio". E da inizio maggio primi segnali di recupero

12 Mag 2020

LA PARTNERSHIP

Alleanza Nexi-Microsoft in nome dell'open banking

06 Mag 2020

Vodafone Business **LAB**

Prospettive Best Case Tecnologie



< 8 di 9 >

in

White Paper

E-commerce, è arrivato il momento di adottare un approccio

14 Set 2020



Argomenti del whitepaper

e-commerce

logistica

retail

Scaricalo gratis!

DOWNLOAD

la casa, abbigliamento o prodotti di bellezza, ha sofferto nel lockdown ma dalla riapertura a maggio ha recuperato in modo molto rapido”.

Il cashback e le misure annunciate dal governo

Le sofferenze più grandi si sono verificate nel comparto dei trasporti, degli hotel, dei ristoranti e dell'intrattenimento, continua Bertoluzzo, “che era sceso del 95% durante il lockdown, ha ripreso in modo lento per arrivare quasi in pari ad agosto e che ha già iniziato a soffrire in modo evidente in queste ultime settimane”.

Fondamentale così, secondo Bertoluzzo, un'azione di stimoli da mettere in campo per fare in modo che i consumi possano ripartire, tra i quali il Governo ha annunciato di voler inserire il **cashback** per gli acquisti effettuati attraverso i pagamenti elettronici: “Credo che oggi serva soprattutto per riprendere e riaccelerare i consumi in un periodo difficile – sottolinea – Credo che sia un elemento importante che possa dare un contributo, che richiede il supporto di tutti gli operatori del settore, da noi alle banche”.

L'intesa con Nets per dare vita a un gigante europeo

 WHITEPAPER

Trasformazione digitale per PMI: tutto quello che c'è da sapere



 Dematerializzazione

 Digital Transformation

Leggi l'informativa sulla privacy

Email

Consente all'invio di comunicazioni promozionali inerenti i prodotti e servizi di soggetti terzi rispetto alle Contitolari che appartengono al ramo manifatturiero, di servizi (in particolare ICT) e di commercio, con modalità di contatto automatizzate e tradizionali da parte dei terzi medesimi, a cui vengono comunicati i dati.

SCARICA IL WHITEPAPER

Proprio in vista del consolidamento su base regionale vanno lette, dopo il merger di Nexi con [Sia](#), le trattative in esclusiva in corso per l'acquisizione della danese [Nets](#): "In Europa avremo due, tre grandi player capaci di lavorare con banche e istituzioni su innovazione, qualità e sicurezza. Noi vogliamo che una di queste piattaforme europee sia italiana – sottolinea Bertoluzzo – Nets dispone di competenze straordinarie in Europa e anche più ampie", ad esempio nel campo dell'[e-commerce](#). "La grande – prosegue – sfida è far usare gli strumenti, ottimi, sicurissimi, che già oggi esistono in Italia. Dobbiamo fare lo sforzo innanzitutto per far usare le innovazioni oggi disponibili e nel frattempo preparare il domani".

L'accordo con Widiba per la clientela commerciale

Tra le ultime operazioni di Nexi in ordine di tempo c'è l'accordo con [Widiba](#), la banca online del gruppo [Mps](#), per la messa in campo di soluzioni destinate alla clientela commerciale. L'obiettivo della partnership è di mettere a disposizione dei merchant servizi e soluzioni ideali per accettare pagamenti in modo digitale dentro e fuori il punto vendita, a condizioni agevolate, garantendosi così nuove occasioni di incasso. Tra queste Nexi Welcome, che rende disponibili il mobile Pos a canone zero e la possibilità di accettare tutti i tipi di pagamento con una commissione percentuale unica sulle carte europee o Nexi Start, che consente di dotarsi di un Pos Nexi a canone fisso, con commissioni zero per tutte le transazioni effettuate nel mese con carte del circuito Visa, Mastercard e Pagobancomat fino a mille euro.



@RIPRODUZIONE RISERVATA

Articolo 1 di 5

CORCOM

Seguici

[About](#)

[Tags](#)

[Rss Feed](#)

[Privacy](#)

[Cookie](#)

[Cookie Center](#)

NETWORK **DIGITAL** 360