

FINTECH A SUPPORTO DELLE IMPRESE

Tra sviluppo del business e accesso al credito tre storie di successo raccontate da Wall Street Italia

DI ALESSANDRO CHIATTO

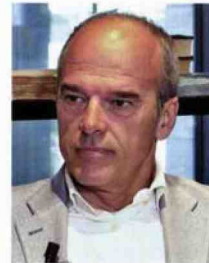


NEXI, IL POS DIVENTA SMART. SVOLTA DIGITALE PER LO SVILUPPO DEL BUSINESS DELLE IMPRESE

“La nostra visione è che il contante sia totalmente superato dalla tecnologia. La digitalizzazione sta portando numerosi vantaggi in tantissimi settori industriali del nostro Paese inclusi i pagamenti”. Parola di Filippo Maria Signoretti, responsabile strategy di Nexi, società che fornisce servizi e infrastrutture per il pagamento digitale per banche, aziende, istituzioni e pubblica amministrazione. In Italia, però, la situazione non è rosea, con una media del 23% contro il 40% del resto d'Europa: “Il gap è legato alle abitudini dei consumatori, piuttosto che a livello infrastrutturale. Ci sono due milioni e mezzo di Pos in Italia e più di cento milioni di carte di pagamento. Lavorare sui comportamenti dei consumatori e rendere più semplice l'esperienza d'uso è uno dei nostri obiettivi”. E l'offerta di Nexi è varia, con un'innovazione a 360 gradi. Sul lato accettazione è stato sviluppato uno SmartPos che aiuta nell'attività e nel suo sviluppo i commercianti: “Consente agli esercenti di avere a disposizione un panel di servizi attraverso il nostro Nexi App Store in modo che possano decidere quali sono i servizi che più si adattano e lo aiutino nello sviluppare il proprio business”.

GIMME5, IL SALVADANAIO DIGITALE DI ACOME A SGR

Un salvadanaio digitale che si finanzia anche con 5 euro. L'app di AcomeA Sgr permette di investire in fondi comuni scelti dall'utente in base al proprio profilo di



rischio/rendimento: “Accompagniamo l'utente nella crescita della propria consapevolezza finanziaria”, spiega Giordano Martinelli, vicepresidente di AcomeA. Altro vantaggio riguarda i costi: nessuna commissione sia in ingresso sia in uscita.

IMPRESE, ECCO IL PRESTITO TRA PARI

Una squadra di nativi digitali. È il team di BorsadelCredito.it, che con il peer-to-peer lending, il prestito tra pari, permette attraverso il



proprio sito di far incontrare domanda e offerta di credito con un'esperienza di credito digitale. Per capire se un'azienda è virtuosa serviranno dei requisiti come “essere attivi da almeno due anni e non avere pregiudizievoli gravi”, spiega Cassandra Gnatta del marketing.