

## Compass rafforza l'offerta nel Buy Now Pay Later sui canali digitali con PagoLight PRO

*In occasione del NetComm Forum, Compass si conferma protagonista dell'innovazione nelle soluzioni di pagamento digitali coniugando tecnologie d'avanguardia e distintive competenze di risk management a servizio degli operatori e-commerce*

**Milano 16 maggio 2023** – Il successo di un e-commerce dipende sempre più dalle opzioni di pagamento a disposizione dei clienti. Nel 2022, il 57% delle transazioni online a livello europeo sono avvenute con strumenti di pagamento alternativi rispetto a carte di pagamento e contrassegno<sup>1</sup>, una quota che si stima arriverà al 62% entro il 2026. Tra questi c'è anche il **Buy Now Pay Later (BNPL)**, strumento in forte ascesa tramite il quale oggi vengono pagate il 10% delle transazioni europee. In occasione della diciottesima edizione del **NetComm Forum 2023**, l'appuntamento di riferimento per il mondo digitale italiano, **Compass**, la società di credito al consumo del Gruppo Mediobanca, presenta **PagoLight PRO**, la nuova soluzione di Buy Now Pay Later, 100% digitale e perfettamente integrabile su tutte le piattaforme di e-commerce attraverso API e plug-in.

PagoLight PRO è pensato per rispondere alla crescente richiesta di soluzioni di dilazione per l'acquisto di beni e servizi da parte degli operatori di e-commerce, con l'obiettivo di offrire ai clienti finali formule personalizzate di rimborso, per durata e importo.

Infatti, se PagoLight già permette di dilazionare importi fino a €3.000 con un massimo di 12 rate, PagoLight PRO, forte delle consolidate e distintive esperienze di risk management di Compass, permette ai merchant di offrire rateazioni di importi fino a €5.000 in massimo 24 mesi, sia con addebito su carta di pagamento che su IBAN/conto corrente. In più, PagoLight PRO è un vero prodotto di credito al consumo e consente di applicare un pricing differenziato che può essere sostenuto o dal cliente finale o dal merchant stesso.

*“Con PagoLight PRO confermiamo il nostro ruolo di protagonisti nell'innovazione delle soluzioni di dilazione di pagamento sul digitale – afferma **Luigi Pace, Direttore Centrale Marketing & Innovation di Compass**. Un ruolo che abbiamo potenziato anche grazie alla recente acquisizione di Soisy, società fintech con un forte know-how nell'offerta di soluzioni di finanziamento su e-commerce. Un connubio di competenze che oggi ci consente di coniugare una piattaforma tecnologica d'avanguardia a un know-how specifico di risk management che da sempre rappresenta un tratto distintivo di Compass”.*

Per gli acquisti di prodotti e servizi il BNPL può essere considerato un sostegno ai consumi? Secondo i dati raccolti dall'Osservatorio Compass, la propensione all'utilizzo del Buy Now Pay Later per il cliente finale è correlata positivamente all'importo della spesa, con un effetto crescente sul budget inizialmente ipotizzato dal consumatore: nel caso dei viaggi, il 24% sarebbe disposto a spendere di più con una soluzione di BNPL. Anche per i merchant le soluzioni di BNPL sono ritenute utili per sostenere e incrementare il carrello medio: nel settore dell'arredamento, ad esempio, il 19% già lo propone o lo sta attivando. In altre parole, questa soluzione può incentivare i consumatori a sostenere gli acquisti dando un contributo importante alle vendite.

---

<sup>1</sup> Fonte: Global Payment Report 2023 – Worldpay from FIS

Da un'analisi interna emerge inoltre, che il 60% dei clienti sceglie di rateizzare gli importi per durate superiori ai 12 mesi. I siti di e-commerce che offrono finanziamenti per un periodo di tempo superiore alle 12 rate registrano, inoltre, un carrello medio di spesa più elevato, che segna un +25% quando la dilazione è suddivisa in 24 mesi.

*“Quello della rateizzazione a breve termine è ormai un trend consolidato – aggiunge **Pietro Cesati**, CEO di Soisy e **Head of Buy Now Pay Later di PagoLight**. Compass oggi vuole cogliere tutte le opportunità legate a questo business mettendo a disposizione dei merchant, attraverso la gamma PagoLight, soluzioni di rateizzazione distintive rispetto a quanto presente oggi sul mercato, sia per importi che per durata, in grado di supportare ancora di più le vendite nel mondo e-commerce”.*

#### **PROFILO Compass Banca**

Compass Banca S.p.A. è la società di credito al consumo del Gruppo Mediobanca. Tra le prime società di credito al consumo operanti in Italia, ha sede direzionale in Milano, conta oggi 2,7 milioni di clienti attivi e oltre 14 miliardi di crediti in essere ed opera attraverso oltre 300 punti vendita a marchio Compass presenti su tutto il territorio nazionale. La società può anche contare su oltre 500 accordi distributivi con banche, assicurazioni, reti agenziali, aziende di telecomunicazioni e della grande distribuzione specializzata; in più ha rapporti di affiliazione con oltre 50.000 esercizi commerciali.

Per ulteriori informazioni:

**Media Relations Gruppo Mediobanca**

Media.Relations@mediobanca.com

+39 02-8829914 – 766 – 5706