



Alessandro Borzacca,
direttore commerciale
e marketing Cofidis

Se paghi a rate e utilizzi il bancomat l'acquisto diventa più facile

È un'innovazione del colosso francese Cofidis, sviluppata in Italia, si chiama Pagodil, aiuta gli esercenti ad aumentare il business e i consumatori a pagare poco alla volta senza costi

di Angelo Curiosi

Pazza idea", diceva il ritornello di un superhit italiano di tanti anni fa. Pazza idea quella di poter fare acquisti pagando poco alla volta, ma senza costi, senza dover sottostare a nessuna trafila burocratica, senza dover attendere giorni e giorni un'autorizzazione che potrebbe anche non arrivare, e portando subito a casa il prodotto che si è comprato, semplicemente firmando lo scontrino del Pos.

Idea pazza ma vera, operativa, funzionante, alla portata di 30 milioni di italiani. Idea per una volta "made in Italy", e non in Usa. E per una volta nata da un'intelligente intuizione di marketing finanziario e da una pluridecennale esperienza creditizia, più che dai soliti "nerd" brufolosi che in Silicon Valley smanettano dalla mattina alla sera cambiandoci la vita, ma a volte anche no.

Dunque, con il servizio Pagodil, e grazie all'accordo con Cofidis, i dealer offrono la possibilità ai clienti di fare acquisti a rate

senza interessi e senza garanzie: soltanto presentando la propria carta bancomat all'esercente dal quale stiamo comprando un bene o un servizio - una lavatrice, un televisore, un abbonamento alla palestra...

Si chiama Pagodil, e sta - semplicemente - per "pagamento in forma dilazionata". L'ha sviluppato nel 2014 in Italia il colosso francese del credito al consumo Cofidis,

IL NOME SCELTO "PAGODIL" STA, SEMPLICEMENTE, PER PAGAMENTO DILAZIONATO. È NATO NEL 2014 MA STA GIÀ RIVOLUZIONANDO I CONSUMI

ma è da quest'anno che sta conoscendo un vero e proprio boom, con circa 5000 dealer che si convenzionano al servizio di Cofidis, tra i quali grandi marchi della distribuzione come Leroy Merlin, Decathlon, Expert, Euronics: praticamente tutti i big. In realtà - con buona pace della visionaria raccomandazione di Steve Jobs: "Stay foolish" - le

"pazze idee" di business non prosperano se non sono accompagnate da una solida visione gestionale, basata su presupposti sostenibili. Ed è proprio quello che ha contraddistinto l'iniziativa di Cofidis da sempre, e in particolare sul servizio Pagodil.

Cosa c'è infatti dietro quest'intuizione, che si sta traducendo in un boom commerciale? C'è una competenza, e una rete, di rara specializzazione principalmente nel settore del credito al consumo, quella appunto di Cofidis, che si è coniugata con le peculiarità di un'altra "griffe" dei pagamenti, leader in un'attività particolarissima, verificare l'affidabilità degli assegni bancari: la Centax. Per spiegarci bene, partiamo dalla fine, dal "come funziona" questa novità. Ogni conto corrente dotato di carta bancomat rappresenta un'identificazione precisa del suo titolare. Quindi, quando il signor Rossi, titolare di un conto corrente bancario normalissimo e dunque dotato di bancomat, va a fare un acquisto in uno dei 5000 esercenti convenzionati al servizio Pagodil, al momento di pagare estrae la propria carta bancomat e la dà all'esercente. L'esercente la inserisce nel Pos (Point of sales) e in cinque minuti viene stampato uno scontrino che porta indicate chiaramente le date e gli importi di addebito sul conto corrente collegato a quel bancomat. L'acquisto viene suddiviso in modo automatico. Meno di cinque mi-

nuti. Senza costi, senza interessi. Ma cosa succede dal momento in cui il signor Rossi dà all'esercente la sua carta bancomat? Il sistema riesce a valutare che il signor Rossi è una persona affidabile e quindi autorizza l'operazione. Pagodil permette di rateizzare acquisti di piccoli e medi importi e con dilazioni che valgono nell'arco di dodici mesi, una tipologia molto richiesta dal mercato, che copre una vasta porzione degli acquisti di beni semidurevoli effettuati dalle famiglie semplicemente firmando lo scontrino del Pos! Tecnicamente – per chi è un “addetto ai lavori” si

IL CLIENTE CHE FA IL SUO ACQUISTO NEL PUNTO VENDITA, HA LA PERCEZIONE DI STARE EFFETTUANDO UNA NORMALE TRANSAZIONE CON IL BANCOMAT

tratta di un'operazione di merchant con cui il credito dell'esercente viene ceduto alla Cofidis. Il cliente che acquista vive l'esperienza con grande naturalezza perchè dilaziona la sua spesa velocemente e facilmente come se stesse facendo una normale transazione col bancomat. Ma in realtà il bancomat è la sua “carta d'identità bancaria” che il sistema utilizza non solo per pagarsi ma anche per chiarirsi le idee sulla sua solvibilità. Certo, Cofidis si assume un rischio, in questo modo: “Ma è appunto questa la no-

stra competenza specifica, e storica”, spiega Alessandro Borzacca, direttore commerciale e marketing di Cofidis: “Anzi, Pagodil è stato reso possibile proprio dal mix di due competenze, la nostra nel credito al consumo, con le statistiche del comportamento dei consumatori settore per settore, e quella altrettanto storica di Centax sulla solvibilità dei titolari dei conti correnti. E ripeto, oltre alla rapidità e informalità dell'operazione, quel che sta veramente conquistando

i clienti è che il pagamento “poco alla volta” è a costo zero per loro, perchè è l'esercente a sostenere

un costo, ma comunque un costo competitivo con quello delle carte di credito”. Già: ma non esistono da tempo carte di credito che permettono di pagare a rate? Certo che sì: ma in quei casi, anche il cliente paga un interesse, per ottenere la rateazione! Ecco perchè Pagodil sta conquistando sempre più consumatori, soprattutto col passaparola. E sta soprattutto convincendo un sempre maggior numero di esercenti, perchè dilazionare il prezzo dei servizi utilizzando, per la richiesta di addebito bancario, il banco-

mat o un assegno, con il Pos in cassa – opzione oggi accessibile a un esercente solo con una precisa e non banale organizzazione preventiva – diventa facile...come accettare il bancomat.



I VANTAGGI DI PAGODIL


PIÙ ACQUISTI
37% DEI CLIENTI NON AVREBBE ACQUISTATO SE NON AVESSE POTUTO UTILIZZARE PAGODIL

SPESE PIÙ RICCHE
31% DI COLORO CHE HANNO ACQUISTATO CON PAGODIL HANNO EFFETTUATO UN ACQUISTO PIÙ CARO DI QUANTO AVESSERO PREVISTO

SCONTRINI PIÙ ALTI
54% AUMENTO MEDIO DELLO SCONTRINO DI COLORO CHE DICHIARANO DI AVER EFFETTUATO UN ACQUISTO PIÙ CARO DI QUANTO AVESSERO PREVISTO GRAZIE AL SERVIZIO PAGODIL

DISPONIBILITÀ 
LA TRANSAZIONE AVVIENE SEMPRE IN TEMPO REALE, CON ESITO IMMEDIATO AL MOMENTO DELL'ACQUISTO **24/7**

 **VELOCITÀ**
È SUFFICIENTE COMUNICARE POCHE DATI PER CONCLUDERE LA DILAZIONE. SERVONO MENO DI 5 MINUTI PER OTTENERLA.
100% ONLINE

DEMATERIALIZZAZIONE
I SERVIZI SONO PAPERFREE. NESSUNA BUROCRAZIA. NON SONO NECESSARI LUNGHI E NOIOSI CONTRATTI DA COMPILARE E DOCUMENTI DI REDDITO DA PRESENTARE 

LA TECNOLOGIA DI CENTAX DIETRO UNA SVOLTA EFFICACE

Cofidis nasce dall'intuizione diversificatrice della famiglia Muilers, la più potente famiglia imprenditoriale francese della grande distribuzione, fondatrice e proprietaria di colossi celeberrimi e globali come Auchan, Decathlon, Leroy Merlin. Il business iniziale fu quello di erogare credito al consumo per le vendite per corrispondenza, e in Italia venne lanciata nel '96, quando il gruppo acquisì il portafoglio clienti del catalogo della Vestro. Nel 2009, la famiglia Muilers decise

di trovare un partner creditizio cui girare il controllo di Cofidis, ormai molto cresciuta, e lo individuò nel Credit Mutuelle, quarta banca di Francia. Con l'ingresso di Credit Mutuelle il modello di business di Cofidis è stato focalizzato sulle partnership commerciali. In Italia è poi arrivata l'acquisizione di Centax, con la sua tecnologia esclusiva di verifica degli assegni, tuttora molto utilizzati nel nostro Paese (ne vengono usati ancora 20 milioni all'anno). per focalizzarsi su

partnership commerciali, credito a consumo. Centax ha intanto sviluppato una tecnologia per dematerializzare gli assegni, cioè permettere di usarli appunto come una mera identificazione contabile dell'acquirente attraverso i Pos, ed è nato il servizio “Pagoassegno”, con cui – di fatto – il cliente che vuol pagare con un assegno può limitarsi a farlo “leggere” dal Pos, ma non deve più materialmente compilarlo e quindi “consumarlo”, per perfezionare l'acquisto. Il passo successivo è stato il sistema Pagodil.