

Barclays si fa largo nel business acquiring

Con il lancio del servizio di acquiring dedicato ai grandi clienti Barclays punta a completare l'offerta di servizi bancari disponibili per i clienti corporate. Attraverso Barclaycard Business verrà fornita la tecnologia a supporto dei pagamenti elettronici presso le maggiori catene della grande distribuzione

Barclays continua il suo progetto di sviluppo in Italia lanciando il servizio di acquiring dedicato ai grandi clienti. La logica alla base di tale piano è quella del completamento dei servizi bancari già oggi disponibili per i clienti corporate. Attraverso Barclaycard Business, la divisione di Barclays Global Retail and Commercial Banking, uno dei maggiori acquirer e processor di transazioni con moneta elettronica in Europa, verrà fornita la tecnologia a supporto dei pagamenti elettronici presso le maggiori catene della grande distribuzione. "Caratteristica distintiva del servizio, precisa Delia Pedersoli, Senior International New Business Manager di Barclaycard Business, sarà il presidio dell'intera filiera dei pagamenti con moneta elettronica senza passaggi intermedi tra la banca e i grandi commercianti, attraverso un'unica piattaforma centralizzata che permette un significativo risparmio

sulle merchant fee e un servizio efficiente e continuativo. La semplificazione e standardizzazione delle operazioni e l'altissima tecnologia delle infrastrutture a disposizione permetteranno, infatti, di ridurre notevolmente i costi delle transazioni con moneta elettronica. Per i clienti italiani i vantaggi del nuovo servizio di Barclays si tradurranno, inoltre, in una maggiore sicurezza nelle transazioni garantita da sistemi di back up e di gestione delle frodi tra i più avanzati nel settore".

Dal cross-border acquiring al customer care

Il progetto, avviato circa due anni fa, intende rispondere ai bisogni della Gdo attualmente molto preparata a cogliere tutte le opportunità offerte e che ha dalla sua le economie di scala per poterlo fare in modo efficace. "Barclays ha effettuato un forte investimento per por-

tare in Italia la sua piattaforma in modo da fornire al merchant una soluzione end-to-end. La comunicazione tra merchant e acquirer è diretta dal momento che i flussi di pagamento sono indirizzati al Gestore Terminale di Barclays: in questo modo abbiamo un controllo e una visibilità totale sul processo, due caratteristiche che ci permettono di incrementare il livello di sicurezza delle transazioni. Il servizio verrà offerto a costi particolarmente competitivi dal momento che la piattaforma tecnologia è già disponibile ed è già stata adattata ai requirements del mercato italiano". A ciascun cliente, attraverso un account manager dedicato, sarà fornito il supporto necessario per personalizzare il servizio laddove necessario. "Il servizio si contraddistingue anche per la trasparenza, attraverso un modello che consentirà alla clientela di constatare sull'estratto conto la reale ripartizione dei singoli costi per ogni singola transazione. Verrà applicato infatti il modello inglese suddiviso per tipo di carte e per transazione effettuata. Con questo nuovo servizio, infine, Barclaycard offrirà la possibilità di effettuare direttamente pagamenti internazionali e multidivisa senza l'applicazione di commissioni aggiuntive. Qualora il cliente abbia attività che richiedono pagamenti elettronici all'estero siamo in grado di offrire il servizio cross-border acquiring".

Rosaria Barrile

LA STRATEGIA DI BARCLAYCARD IN ITALIA

- o Acquisizione grandi clienti attraverso account manager dedicati
- o Sinergie con Barclays Bank Italy
- o Offerta di un servizio di acquiring centralizzato
- o Customizzazione del servizio fornito
- o Trasparenza bancaria: applicazione del modello inglese suddiviso per tipo di carta utilizzata e per transazione
- o Pieno supporto per le gestione delle frodi
- o Ampliamento dell'offerta tradizionale con prodotti aggiuntivi: cashback, contactless, ricariche telefonica e pagamenti multidivisa