

COMUNICATO STAMPA

Allianz Trade

Nasce sul mercato italiano

“PausePay”

Milano,
14 Luglio 2022

PausePay: il Buy Now Pay Later di CashInvoice in partnership con Allianz Trade

Allianz Trade, il leader mondiale dell'assicurazione credito e **CashInvoice**, fintech specializzata nella gestione dei crediti commerciali, hanno stretto una partnership presentando sul mercato “**PausePay**” la prima soluzione di “**Buy Now Pay Later**” in Italia per il segmento business.

L'e-commerce B2B sulle piattaforme digitali è in forte trasformazione ed espansione a livello globale già da alcuni anni. In Italia è stata già superata quota 100 miliardi di transazioni digitali e il periodo pandemico ha accelerato i trend di questo mercato modificando anche le modalità di acquisto del segmento business. Anche il fenomeno dell'Open Banking ha contribuito all'evoluzione dell'esperienza di pagamento dei consumatori su queste piattaforme e tra le nuove metodologie di pagamento il Buy Now Pay Later è quella che sta crescendo di più sul mercato retail. Le aziende che si stanno dotando di portali e-commerce B2B hanno la necessità di vedere quanto prima replicate le stesse esperienze di acquisto digitali sperimentate nel segmento retail.

Per rispondere a questa necessità crescente del mercato, a partire dal mese di luglio, Allianz Trade in partnership con CashInvoice hanno sviluppato PausePay, il Buy Now Pay Later innovativo rivolto alle transazioni B2B. Questo sistema di pagamento mette a fattor comune le competenze di CashInvoice per il servizio di Buy Now Pay Later e quelle di Allianz Trade, che gestirà l'intero processo di valutazione del merito di credito. All'interno delle piattaforme di e-commerce che integreranno PausePay sarà quindi possibile accedere a una nuova forma di pagamento che consentirà al venditore di incassare in modo istantaneo, al netto di una piccola fee di servizio, e al cliente acquirente di pagare a 90 giorni senza costi aggiuntivi.

“Stiamo assistendo a un progressivo spostamento di alcuni flussi commerciali B2B verso piattaforme online insieme all'ingresso di nuovi attori lungo la catena del valore – afferma **Francesco Cara Romeo**, Head of Transformation Allianz Trade MMEA . PausePay, oltre a rispondere ad una esigenza del mercato, rappresenta una grande opportunità per proseguire la nostra strategia di trasformazione e innovazione del mercato dell'assicurazione del credito. La nostra ambizione, così come nelle nostre business unit in UK e Francia, dove sono state lanciate contemporaneamente delle soluzioni simili, è quella di supportare la crescita digitale delle PMI e di diventare un attore chiave dell'e-commerce B2B”.

PausePay offre ai portali e-Commerce che lo integreranno un metodo di **pagamento innovativo, semplice e sicuro**. È innovativo perché i venditori possono consentire ai propri acquirenti un differimento di pagamento che rappresenta un'importante leva commerciale e di marketing, mentre per l'acquirente ci sarà una esperienza di acquisto positiva in quanto in brevissimo tempo sarà abilitato al pagamento differito.

È un metodo di pagamento semplice *perché* è integrato in modo snello e veloce sui carrelli degli e-Shop, anche via API con pochi passaggi e consente la riconciliazione dei pagamenti effettuati con questo metodo.

È sicuro perché da un lato i venditori ottengono subito il pagamento e si liberano dal rischio di insolvenza. Di contro, l'acquirente, anche grazie alle soluzioni Open Banking potrà ottenere il differimento del prezzo al novantesimo giorno, senza costi o altri interessi, e senza dover usare la carta di credito. Ed è proprio il superamento del limite del plafond delle carte di credito, personali o aziendali, uno dei vantaggi del sistema Buy Now Pay Later.

“Siamo estremamente soddisfatti di essere ‘first mover’ italiani nel Buy Now Pay Later dedicato al canale B2B – aggiunge **Luca Scali**, Ceo CashInvoice. Attraverso la partnership con Allianz Trade, PausePay potrà offrire un'esperienza d'acquisto online per l'e-commerce B2B senza interruzione, integrata e istantanea. Gli effetti del Buy Now Pay Later sugli e-Shop sono evidenti già in numerosi mercati europei come UK, Francia, Belgio e Spagna: aumentano le vendite online e di conseguenza il fatturato con tassi di crescita a doppia cifra, si riduce notevolmente il tasso di abbandono durante le transazioni e aumenta il valore medio”.

Press Way per Allianz Trade MMEA

Tiziano Pandolfi
+39 338 6820776 Tiziano.pandolfi@pressway.it

Allianz Trade MMEA

Guglielmo Santella
+39 335 8496775
guglielmo.santella@allianztrade.com

Follow us

<https://www.linkedin.com/company/allianz-trade-italia/>
<https://www.allianz-trade.com/it>

Prevediamo il rischio commerciale e creditizio oggi, perché le imprese abbiano fiducia nel domani

Allianz Trade è il leader mondiale dell'assicurazione crediti, specializzato in cauzioni, recuperi, credito commerciale strutturato e rischio politico. La nostra rete di intelligence proprietaria analizza quotidianamente i cambiamenti nella solvibilità di +80 milioni di aziende. Offriamo alle imprese la garanzia di operare con sicurezza e di ottenere il pagamento dei propri crediti. Indennizziamo i crediti inesigibili, ma soprattutto assistiamo i clienti ad evitare operazioni dall'esito incerto. Ogni volta che stipuliamo una polizza di assicurazione crediti o altre soluzioni finanziarie, la nostra priorità è la protezione predittiva, ma in caso di sinistro, il nostro rating AA testimonia la solidità delle risorse che mettiamo in campo con il sostegno del Gruppo Allianz per garantire l'indennizzo dei nostri clienti. Allianz Trade, con sede a Parigi, è

presente in oltre 52 Paesi con 5500 collaboratori. Nel 2021 ha raggiunto un giro d'affari consolidato di 2,9 miliardi di euro e ha coperto transazioni commerciali per un ammontare totale di 931 miliardi di euro.

Per maggiori informazioni, visitare il sito allianz-trade.com

Nota cautelativa sulle dichiarazioni previsionali

Le asserzioni qui contenute possono essere di natura previsionale e fondate su ipotesi e opinioni correnti del management. Implicano rischi e incertezze più o meno noti, che potrebbero far sì che i risultati, rendimenti o eventi citati, esplicitamente o implicitamente, differiscano in maniera sostanziale da quelli effettivi. Tali differenze possono essere dovute per esempio a (I) cambiamenti delle condizioni economiche generali e della situazione competitiva, in particolare nel core business e nei mercati principali del Gruppo Allianz, (II) rendimento dei mercati finanziari (in particolare volatilità del mercato, liquidità ed eventi creditizi), (III) frequenza e gravità delle perdite assicurate, incluse quelle derivanti da catastrofi naturali, e lo sviluppo delle relative spese, (IV) livelli e tendenze di mortalità e morbilità, (V) livelli di persistenza, (VI) entità dei casi di insolvenza, soprattutto nel settore bancario, (VII) evoluzione dei tassi d'interesse, (VIII) tassi di cambio segnatamente tra Euro e Dollaro USA, (IX) cambiamenti delle leggi e dei regolamenti, inclusi i regolamenti fiscali, (X) impatto delle acquisizioni, con i problemi di integrazione e le misure di riorganizzazione, e (XI) fattori legati alla concorrenza in generale, sia su scala locale che regionale, nazionale e/o globale. Molti di questi fattori possono essere più probabili o più marcati per effetto di attività terroristiche e delle loro conseguenze.