

di **Marcello Astorri**



LA FINTECH DI PROSSIMITÀ

DALL'ACCORDO DEL 2019 TRA SISALPAY E BANCA 5 DEL GRUPPO INTESA SANPAOLO È NATA **MOONEY**, REALTÀ ITALIANA CHE VUOLE DIVENTARE 'LA BANCA DEL FUTURO'. HA LANCIATO UNA PREPAGATA PER I PAGAMENTI ONLINE, GESTIBILE TRAMITE APP, CHE SEMBRA UN CONTO CORRENTE. "PUNTEREMO SULLA TECNOLOGIA A 360 GRADI E SU NUOVE PARTNERSHIP", DICE L'AMMINISTRATORE DELEGATO **EMILIO PETRONE**.



Mettere insieme i servizi di pagamento con quelli bancari sia sulla rete di vendita fisica sia online, incarnando così la nuova fintech di prossimità. Questo è il pensiero alla base dell'accordo tra SisalPay e Banca 5 del gruppo Intesa Sanpaolo che ha dato i natali alla fine del 2019 a una nuova società denominata **Mooney**. "È un nome internazionale che può rappresentare meglio il nuovo corso dell'azienda", spiega l'amministratore delegato **Emilio Petrone**, "perché siamo costantemente rivolti verso tecnologia e prodotti innovativi. Anticipare i tempi e le esigenze dei clienti fa parte del nostro dna. L'accordo con Banca 5 ne è un esempio: abbiamo cercato un partner che potesse aggiunge-

re alle nostre competenze sui pagamenti anche i servizi bancari. E di certo non intendiamo fermarci qui". Petrone ha guidato il gruppo Sisal, azienda attiva nel settore dei giochi, a partire dal 2008. Sotto il suo mandato da amministratore delegato il gruppo ha iniziato a diversificare la sua attività nel settore dei pagamenti. È stato proprio il manager, che nel palmares conta anche esperienze in Mattel, Unilever e Ferrero, a fondare nel 2009 e poi sviluppare SisalPay. A fine 2020 l'azienda ha compiuto un nuovo passo lanciando la carta prepagata Mooney a circuito Visa, contactless e dotata di Iban italiano. Oltre a poter effettuare pagamenti quotidiani (come bollette, ricariche telefoniche, Mav, Bollo auto e PagoPA), la carta consente di fare bonifici, prelievi, depositi e accrediti. L'utente può attivarla su oltre 30mila punti vendita disseminati sul territorio. A partire da fine maggio, inoltre, è stato attivato l'onboarding digitale che permette all'utente di richiedere e attivare la carta attraverso l'app Mooney direttamente da smartphone o tablet. "Il mercato dei consumatori sta cambiando, in Italia come a livello internazionale",

continua Petrone, "e pensiamo che il nostro modello omnicanale sia la ricetta vincente per il futuro. Del resto, non facciamo altro che andare incontro alle esigenze del cliente finale, che in questo momento ci chiede servizi digitali ma, al contempo, all'occorrenza continua a desiderare un'esperienza fisica".

L'ad di Mooney parla con entusiasmo della nuova realtà. Racconta come insieme al suo team stia lavorando per costruire quella che ritiene essere 'la banca del futuro'. E mentre descrive i piani di sviluppo per gli anni a venire, indica due possibili direzioni di crescita per Mooney. "Crediamo che potremo espanderci in due modi: attraverso i canali di distribuzione e per linea di prodotto. Dal punto di vista retail, a mio modo di vedere, le banche tradizionali continueranno a lasciare spazio a realtà come la nostra. Lato prodotti, abbiamo recentemente lanciato con successo la nostra carta prepagata, oltre a focalizzarci sullo sviluppo dei servizi bancari, frutto della fusione dello scorso anno. Abbiamo reso i punti vendita della nostra rete sempre più analoghi a delle piccole filiali bancarie e lavoreremo per renderli ancora più performanti".

Se a una prima vista la prepagata Mooney potrebbe sembrare più indicata per un pubblico giovane, in realtà Petrone fa notare che ci sono anche molti utenti più maturi che la utilizzano come ulteriore opzione di pagamento. "La carta Mooney è apprezzata per i pagamenti online, molti 40 o 50enni la usano per questo e poi hanno un'altra carta per tutto il resto. Ben il 70% delle transazioni, infatti, avvengono per acquisti su internet, poiché gli utenti ritengono che la nostra soluzione sia una scelta sicura e pratica. Inoltre, offre una serie di funzionalità che la av-

● "Il mercato dei consumatori sta cambiando in tutto il mondo. Il cliente finale in questo momento ci chiede servizi digitali ma, all'occorrenza, continua a desiderare un'esperienza fisica. Per questo crediamo che il nostro modello omnicanale sia la ricetta vincente per il futuro"

vicinano a un conto corrente".

Pagare presso i punti vendita Mooney, sottolinea ancora Petrone, è veloce, comodo e senza lunghe attese. "Essendoci un benefit, gli utenti continueranno a usare un servizio di questo tipo. Negli anni a venire vedo come prossimi passaggi la dematerializzazione su tutti gli strumenti, con la possibilità di effettuare pagamenti su device diversi e in modo sempre più veloce. Punteremo sulla tecnologia a 360 gradi, stringeremo nuove collaborazioni e stiamo già lavorando ai prossimi prodotti che intendiamo lanciare".

Il gruppo, dunque, punta all'espansione attraverso nuove sinergie. È da vedere in questo senso l'acquisizione, di luglio 2020, del 51% di PluService, società che detiene il 70% delle quote di MyCicero - app attiva nel settore della mobilità e nel pagamento dei parcheggi - della quale SisalPay possedeva già il 30%. Un'operazione che si inquadra all'interno della strategia di diversificazione del gruppo che vede nel settore della mobilità un importante ambito di sviluppo per ampliare il proprio raggio d'azione.

Nel 2020 la società ha continuato a crescere, nonostante l'impatto della pandemia abbia causato la chiusura per diversi mesi di una buona fetta dei punti vendita della rete. Tra i numeri più significativi, emerge che Mooney detiene quasi il 40% della quota di mercato dei pagamenti attraverso PagoPA, ritagliandosi così un ruolo significativo nelle operazioni tra cittadini, pmi e pubblica amministrazione. In termini di volumi di transazioni gestite a favore della Pa, infatti, Mooney è passata da circa 18 milioni nel 2019 agli oltre 24 milioni nel 2020. "Lo scorso anno", aggiunge ancora Petrone, "è stato per noi comunque positivo perché abbiamo integrato SisalPay e Banca 5 e, contemporaneamente, abbiamo lanciato i servizi bancari e la carta Mooney, mettendo le basi per una forte crescita nel 2021. Ora puntiamo a diversificare maggiormente la nostra offerta e a entrare in nuovi segmenti di mercato ad alto potenziale. Condurremo Mooney a diventare una fintech più avanzata". Le idee non mancano e sono chiare, adesso bisogna solo trovare il modo di metterle in pratica. "Farlo è l'avventura più affascinante", conclude Petrone. **F**

smart mobility

TUTTA LA CITTÀ IN UN'APP

MyCicero è uno degli ultimi acquisti in casa Mooney: il board ha infatti deciso nel luglio dello scorso anno di rilevarne il controllo completo. Un passo in avanti ulteriore, dopo che nel 2019 SisalPay aveva già acquisito il 30% della startup. L'app permette di pianificare un viaggio attraverso ogni mezzo di trasporto pubblico: a partire dai bus, passando per i treni e arrivare alle metropolitane. E, tra le cose più comode che l'app permette di fare, c'è la possibilità di effettuare l'acquisto direttamente dal cellulare. È inoltre possibile visualizzare il parcheggio a pagamento più vicino, attivare o terminare la sosta sempre tramite l'app. Insomma, una modalità agile per chi ama viaggiare, ma anche per chi si destreggia quotidianamente tra i parcheggi a pagamento delle città. MyCicero è integrata alla carta Mooney, che può essere utilizzata come metodo di pagamento per i servizi.