



MEDIOBANCA



COMUNICATO STAMPA

COMPASS SI RAFFORZA NEL BUY NOW PAY LATER

- **ENTRA NEL CAPITALE DELLA FINTECH SVIZZERA HEIDI PAY CON IL 19,5% DI PARTECIPAZIONE**
- **ACQUISISCE IL 100% DEL CAPITALE DELLA FINTECH ITALIANA SOISY**

LE DUE OPERAZIONI CONTRIBUISCONO ALL'ULTERIORE SVILUPPO DEGLI STANDARD TECNOLOGICI E COMMERCIALI DI COMPASS E NE AVVIANO LA DIVERSIFICAZIONE GEOGRAFICA

COMPASS, CHE SI CONFERMA PROTAGONISTA DELL'INNOVAZIONE NELLE SOLUZIONI DI DILAZIONE DI PAGAMENTO, PROSEGUIRÀ LA CRESCITA ORIENTATA AL VALORE CONIUGANDO PIATTAFORMA TECNOLOGICA D'AVANGUARDIA, DISTINTIVE COMPETENZE DI RISK MANAGEMENT E BASE CLIENTI IN CONTINUO ALLARGAMENTO

Compass, la società di credito al consumo del Gruppo Mediobanca, ha portato a termine due operazioni nel comparto del Buy Now Pay Later (BNPL) finalizzate ad accelerare la propria crescita nel segmento della dilazione di pagamento sui canali digitali, già intrapresa con successo con il prodotto Pagolight.

Nel dettaglio, Compass ha acquisito:

- il 19,5% di HeidiPay, società fintech basata in Svizzera e specializzata nello sviluppo di piattaforme digitali a supporto del BNPL nel mondo dell'e-commerce. Operativa dal 2021, la società ha sviluppato accordi con importanti distributori e con marchi di lusso e oggi è dotata dei più importanti plug-in di mercato già attivabili per offerte multi-paese;
- il 100% di Soisy, società fintech operativa in Italia caratterizzata da un forte know-how nell'offerta di prestiti finalizzati all'acquisto di beni e servizi su piattaforme di e-commerce. Fondata nel 2017, la società ha sviluppato accordi con 800 e-tailers e può contare su oltre 70mila clienti e un erogato annuo di €50mln.

Le due operazioni consentiranno a Compass di proseguire la propria strategia di crescita nel BNPL operando, grazie alla propria capacità di valutazione del rischio, anche su importi e durate tipici del credito al consumo. L'allargamento e la diversificazione della base clienti permetteranno inoltre di effettuare attività di cross-selling dei prodotti Compass su un target di clientela più giovane e orientato a fare acquisti online.

La partecipazione in HeidiPay consentirà altresì di avviare un'attività di diversificazione geografica, con l'avvio di un presidio anche a livello internazionale. Il tutto combinato con le



MEDIOBANCA



competenze di valutazione del credito di Compass, che da sempre rappresentano un'area di eccellenza della società.

*“Queste due operazioni hanno per noi una forte valenza strategica e industriale, coerente con il percorso di innovazione intrapreso a livello di Gruppo – commenta **Alberto Nagel, amministratore delegato di Mediobanca**. Dalla sinergia con queste due società acquisiremo, infatti, know-how e asset tecnologici di ultima generazione, che rappresenteranno un'opzione di valore importante in un comparto, come quello della dilazione di pagamento, in forte evoluzione. La valorizzazione di queste acquisizioni farà, inoltre, da volano per lo sviluppo dell'attività di acquisizione di nuovi clienti, non solo in Italia ma anche all'estero - conclude **Alberto Nagel**.”*

*“Il Buy Now Pay Later è un trend consolidato – aggiunge **Gian Luca Sichel, amministratore delegato di Compass**. Compass è oggi l'unico operatore bancario in Italia ad aver colto le opportunità legate a questo business e ad aver creato la propria soluzione di dilazione non onerosa con PagoLight: di fatto, un business ancillare al credito al consumo, innovativo e con ottime potenzialità a supporto della crescita. Il BNPL permette, inoltre, di rafforzare la presenza sull'e-commerce con un focus particolare su categorie merceologiche e target, come quello dei giovani e digitalizzati, storicamente meno presidiati dal credito al consumo” – conclude **Gian Luca Sichel**.*

Grazie a queste due operazioni Compass potrà valorizzare le proprie soluzioni full digital nel BNPL integrabili nei siti di e-commerce, potenziando così PagoLight. Lanciata nel 2021 inizialmente solo per gli store fisici, la soluzione di BNPL proprietaria messa a punto da Compass ha permesso ad oggi di abilitare il servizio presso oltre 7.000 punti vendita fisici (network oggi in continua crescita, con oltre 500 nuove installazioni/mese) e circa 40 piattaforme di e-commerce.

Nel solo anno fiscale 21/22 il continuo potenziamento di PagoLight ha permesso di erogare quasi €70milioni nel BNPL, trend che si è dimostrato in continua crescita anche dopo l'estate. La capacità di Compass di acquisire nuovi clienti tramite il BNPL è prevista quadruplicare (da 5mila a 20mila clienti al mese) entro la fine del prossimo esercizio.

L'operazione non ha impatti sul Core Tier 1 del Gruppo Mediobanca.

Milano, 13 ottobre 2022

Media Relations
tel. +39-02-8829914 /766
media.relations@mediobanca.com

Investor Relations
tel. +39-02-8829860 /647
investor.relations@mediobanca.com