

Compass lancia “Store Credit”: la linea di fido esclusiva per finanziare gli acquisti online e in multicanalità

Con un'unica pratica di finanziamento, a disposizione dei clienti un fido sempre disponibile per acquistare prodotti e rimborsarli a rate, anche sul canale online

Milano, marzo 2013

Si chiama **Store Credit** ed è l'ultimo, **innovativo prodotto** che **Compass** dedica ai propri **Partner commerciali** per **rispondere** alle **esigenze di acquisto** della **moderna clientela** che sempre più spesso vede nello **shopping online** una **nuova opportunità** da **sfruttare al meglio**.

Scegliendo **Store Credit** finalmente ogni retailer metterà a **disposizione dei propri clienti** non un semplice prestito finalizzato, ma **una vera e propria linea di fido** da utilizzare **in esclusiva** sia **nei punti vendita** che, **finalmente, anche sul canale on line** per effettuare i propri acquisti e **rimborsarli a rate, senza dover ogni volta ripercorrere l'intero processo di richiesta di un finanziamento**.

In uno scenario che solo nell'ultimo anno ha visto il **valore dell'acquistato e-commerce** registrare un **incremento del 18%** rispetto all'anno precedente, **superando la soglia dei 9 miliardi e mezzo di euro** di fatturato*, con **Store Credit Compass** risponde alle **nuove esigenze di acquisto** consentendo ai propri partner di **sfruttare al meglio le opportunità offerte dal canale online in simultanea con gli altri canali distributivi**.

*“In un momento particolarmente difficile per il mercato come quello attuale - commenta **Roberto Ferrari, Direttore Centrale Marketing e Partnership di Compass** – mettiamo a disposizione dei nostri Partner uno strumento di mini credito in grado di contribuire a sostenere il rilancio dei consumi, permettendo di fidelizzare i clienti attuali e attrarne nuovi.*

Store Credit nasce dalla nostra consolidata expertise nel settore del credito al consumo e dalla profonda comprensione dei comportamenti di acquisto dei consumatori sempre più evoluti, nonché dalla volontà di supportare i nostri Partner, a testimonianza dell'importanza di questa relazione”.

Uno prodotto **veloce, semplice e all'avanguardia** la cui introduzione porta **numerosi vantaggi** a tutti i merchant e i dealer Compass.

Grazie alla sua **accettazione ed erogazione rapida, sia sul canale online che presso i punti vendita, Store Credit** rende **più rapido il processo di vendita** che si concretizza in **pochi e semplici passaggi** con un **netto snellimento delle operazioni legate alla sottoscrizione dei finanziamenti** online che oggi rendono il processo di acquisto eccessivamente lungo e complicato.

La natura esclusiva di Store Credit, inoltre, permetterà ai partner **fidelizzare ulteriormente la propria clientela** incrementando i **vantaggi** offerti tra cui, ad esempio, **speciali programmi di loyalty, attività di co-marketing e campagne promozionali personalizzate** in collaborazione con Compass.

Il fido richiesto potrà avere **durata biennale o triennale**, essere **ricaricabile e rinnovabile** permettendo il **rimborso delle somme richieste in totale trasparenza e sicurezza** attraverso rateizzazioni di dodici o diciotto mesi con commissione fissa.

* Fonte: Osservatorio e-commerce B2c Ott. 2012 Politecnico Milano

PROFILO COMPASS

Compass, Gruppo Mediobanca, inizia la sua attività nel credito al consumo nel 1960. Oggi è una grande realtà finanziaria: 9.329.888.558 euro di crediti in essere, con oltre 120 accordi di partnership nel settore bancario, assicurativo e della distribuzione, oltre 2.000.000 di clienti e 158 filiali dirette sul territorio (dati al 30/6/2012, comprensivi dell'operatività della controllata Futuro).

Dal 2011 Compass, per l'emissione e la gestione delle carte di credito, ha assunto anche la forma di Istituto di Pagamento. Oggi Compass ha circa 600.000 titolari di carte di credito.

Da sempre proiettata verso il futuro, Compass sostiene con qualità e affidabilità i progetti degli italiani, attraverso gli strumenti di credito e di pagamento.

UFFICIO STAMPA COMPASS S.P.A.

D'Antona & Partners

Marco Fusco

02 85457029 - cell. 345 6538145 - m.fusco@dandp.it

Diletta Puglisi

02. 85457034 – d.puglisi@dandp.it
