

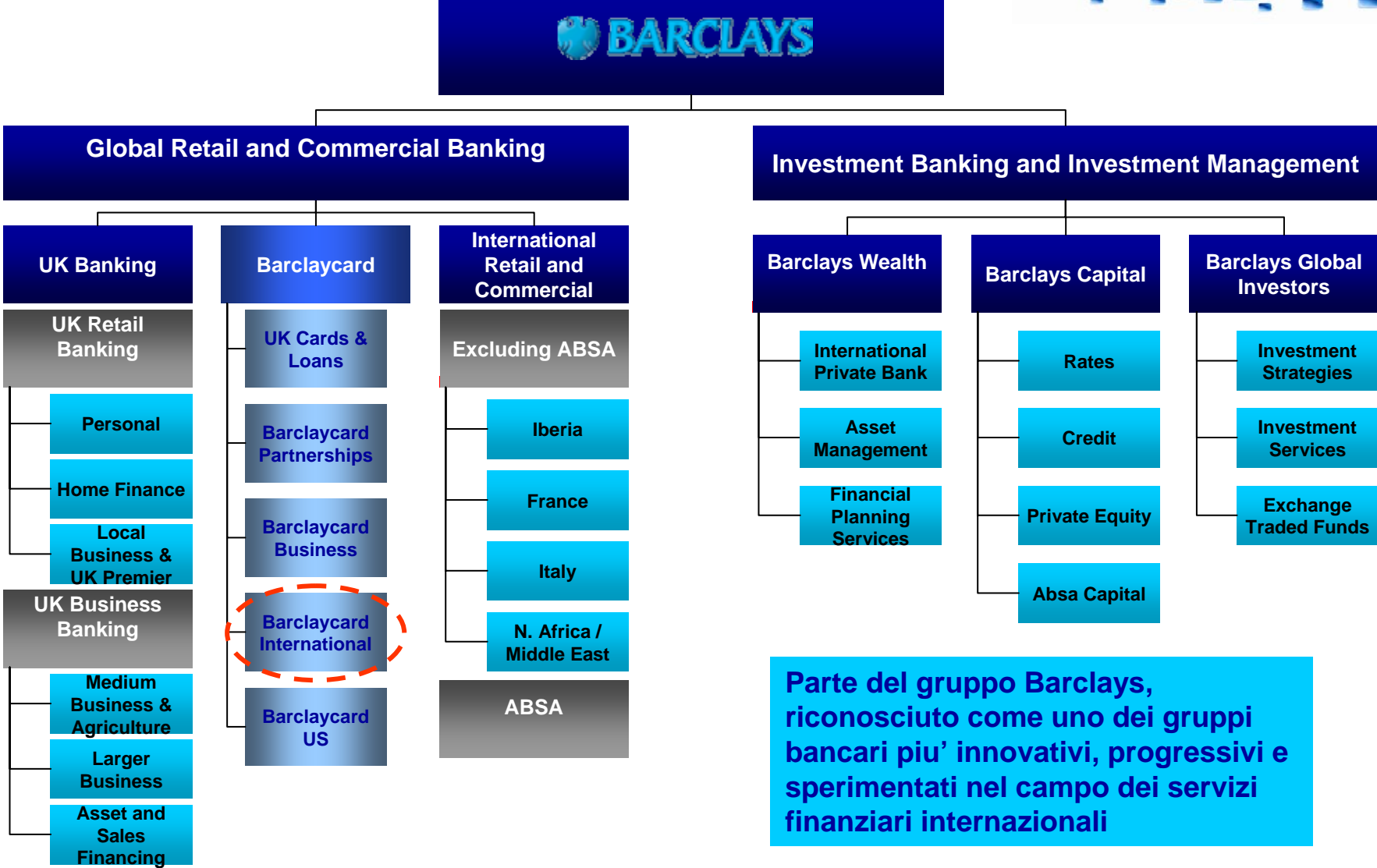


# -Barclaycard Business Acquiring –

---

Delia Pedersoli  
Milano 2 Luglio 2008

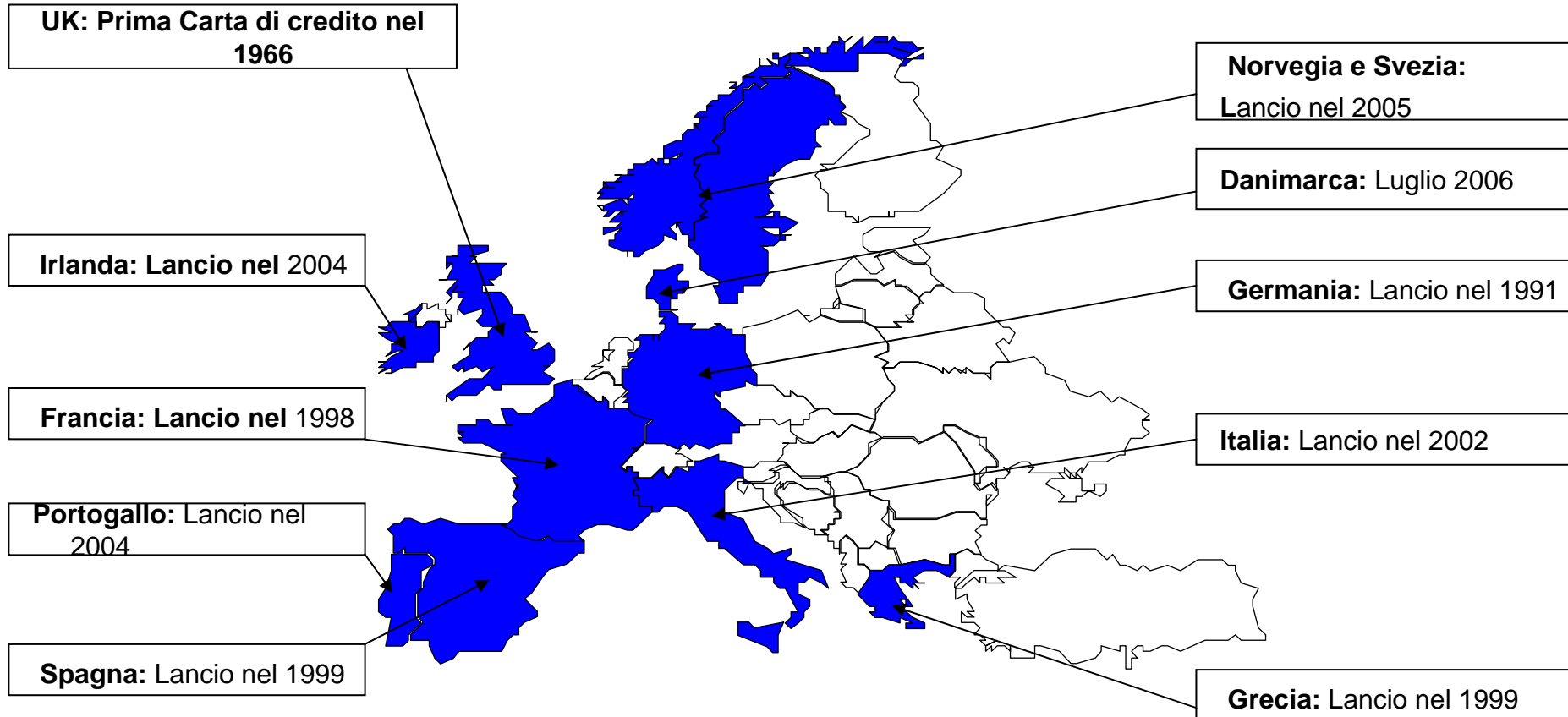
# Parte del Gruppo Barclays



Parte del gruppo Barclays, riconosciuto come uno dei gruppi bancari piu' innovativi, progressivi e sperimentati nel campo dei servizi finanziari internazionali

# Dove siamo?

---



# Barclaycard Business

---



- ✓ **40anni** di Esperienza nelle carte di credito  
(Barclaycard e' stata la prima carta di credito -1966):  
**230,000 clienti**, 1.8b di transazioni annue, per un  
valore totale di **€150b anno**
- ✓ **10 anni** di esperienza internazionale processando  
VISA e Mastercard.
- ✓ Conoscenza ed esperienza in molti settori  
merceologici
- ✓ Forte relazione con Visa e Mastercard – Una “voce” in  
Visa e MC

# Competenze:

---



## Carte presenti (Face 2 Face)

---

- Accettare carte presenti



- ✓ La più grande piattaforma di autorizzazione Europea
- ✓ Il più basso "ratio" di chargebacks
- ✓ Onesta', professionalita' e trasparenza
- ✓ Gruppo dedicato per l'implementazione
- ✓ Helpdesks dedicato per il servizio al cliente e supporto tecnico
- ✓ Un Relationship Management dedicato

## Carte Non Presenti (MOTO)

---

- Per telefono, posta, o online



- ✓ No 1 in Europa per "cross border acquire" per:
  - Compagnie low cost
  - Autonoleggio & hotel
  - Grande distribuzione
- ✓ No 1 per la sicurezza:
  - CHIP&PIN
  - Prima banca ad implementare Verified by Visa and MasterCard SecureCode

## Internazionale

---

- Diversi Paesi



- ✓ Gestiamo oltre 33 valute, includendo, Euro US dollari, Sterline
- ✓ Autorizzazione delle transazioni 24/ore al giorno, 365 giorni/anno
- ✓ Una selezione flessibile di pagamenti e fatturazione

# Cross Border



Processiamo:



Paghiamo :



Barclaycard processa e acquisisce pagamenti in 33 diverse valute





...E NEL MERCATO ITALIANO?

---

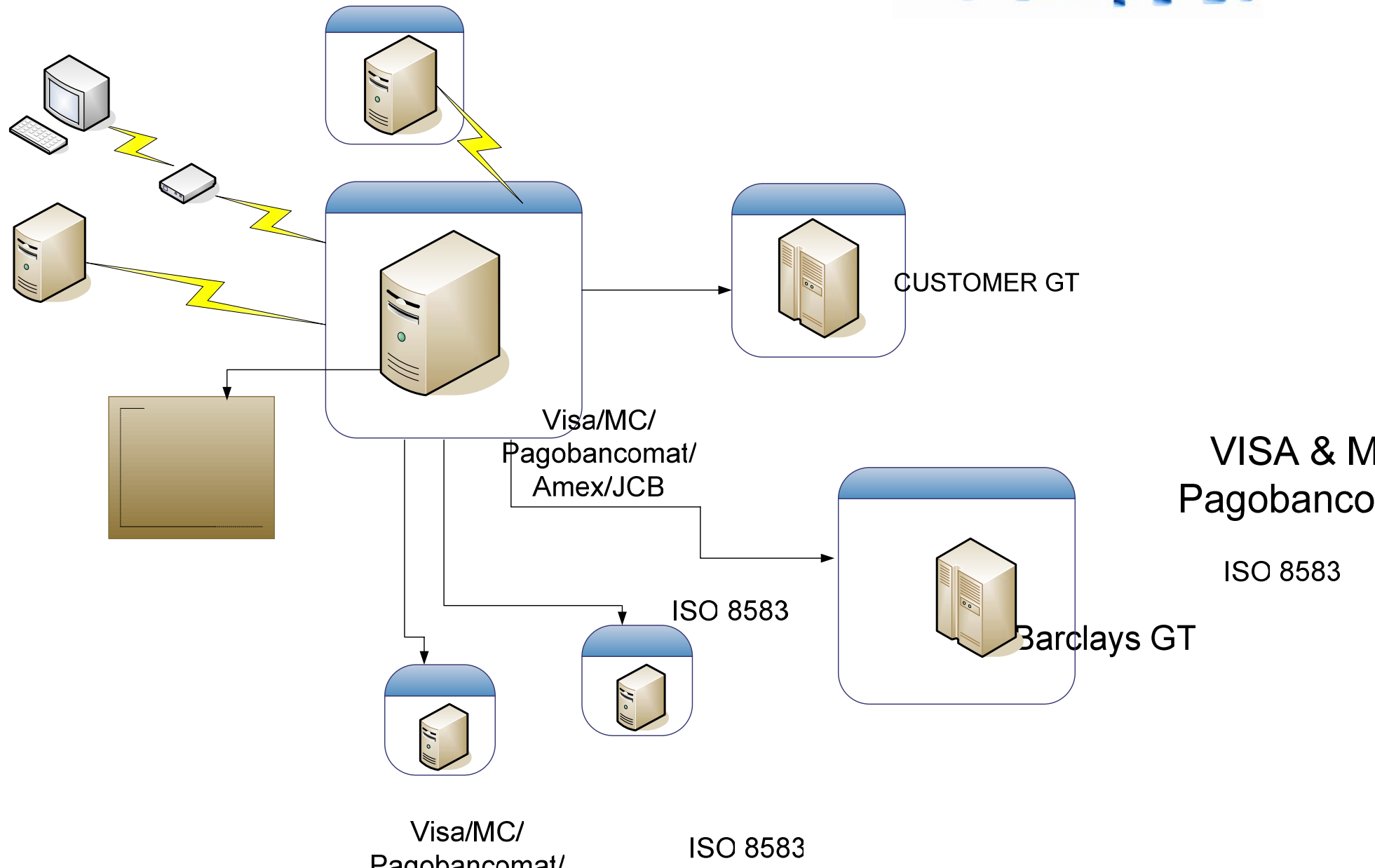
# La nostra strategia in Italia

---

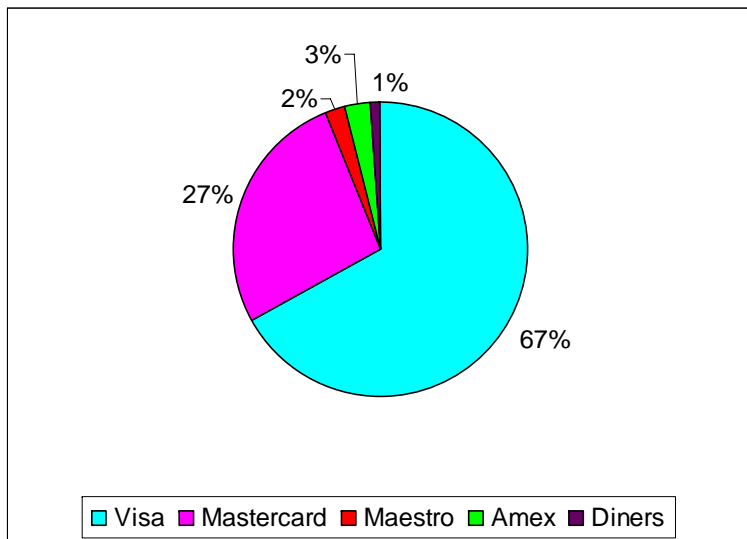
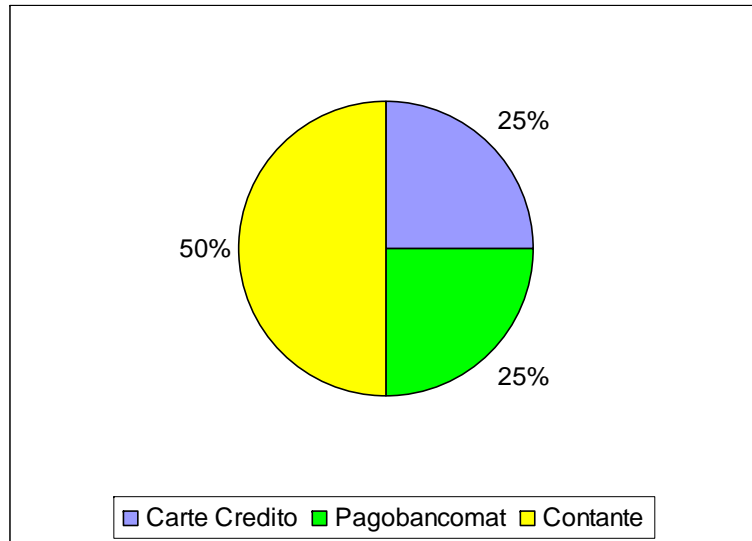


- ✓ Sviluppare il mercato in Italia con
  - a) Acquisizione clienti diretti per grandi clienti con AM dedicato
  - b) Barclays Bank Italy
- ✓ Offrire un servizio di Acquiring centralizzato (economia di scala)
- ✓ Veloce set up e integrazione con i vostri sistemi attuali
- ✓ Essere finanziariamente competitivi semplificando e standardizzando le operazioni (eg. struttura prezzi)
- ✓ Flessibilita' e trasparenza nella gestione del business

# Modello di acquiring



# Mercato Italiano



Visa Consumer	98%
Visa Business	2%
Visa Purchasing	0
MC Consumers	98%
MC Business	2%
MC Purchasing	0
Maestro	1.7%
Amex	2%

# Come e' composta una Merchant Fee?

---



## Interchange

E' il costo che l'acquirer (tramite il circuito) da' alla banca emittente (issuer)

Questo e' basato sulle seguenti opzioni:

- Tipo circuito (Visa/mc)
- Tipo carta (Consumer/Business)
- Paese Emittente (Intra/domestic/Inter)
- Tipo Terminale (EMV/Unattended)
- Tipo transazione (f2f/moto/internet)

+

## Scheme Fee

•E' il costo amministrativo del circuito

+

## Processing Fee

•Include il costo amministrativo, di processo, e il profitto dell'acquirer

# Offerte Barclaycard Business

---



## ✓ BUNDLED

- per tipologia di transazione (F2F- MOTO –Ecommerce)
- per tipologia di carta (Consumers- Business-Purchasing)

## ✓ INTERCHANGE PLUS PLUS

- ✓ Costo interchange (80-90%)- Ricavo dell'issuer
- ✓ Costo Scheme (0.2%)- Costi Amministrativi
- ✓ Costo di Processing (dipende dai volumi)



Grazie

