

## POSTEPAY AL SALONE DEI PAGAMENTI 2024 PRESENTA “ROAD TO CONNECT” LA STRATEGIA PER CONNETTERE TUTTI I BISOGNI DEI CLIENTI

*Oltre 30 milioni di carte emesse e 20 milioni di clienti per la piattaforma retail e business dedicata a pagamenti, telco ed energia*

Roma, 27 novembre 2024 - PostePay, società del Gruppo Poste Italiane leader dei pagamenti digitali in Italia e dell'e-commerce, presenta al Salone dei Pagamenti di Milano la “Road to Connect”, il suo percorso evolutivo per valorizzare la connessione tra i servizi-chiave del suo ecosistema digitale iniziato con il lancio di Postepay Connect, l'offerta che unisce le funzionalità della carta Postepay Evolution, con l'offerta di telefonia PosteMobile. Con oltre 30 milioni di carte emesse (di cui 1,2 milioni di Postepay Connect e circa 10 milioni di Postepay Evolution) e con 13,1 milioni di digital wallet e transazioni per un valore di 63 miliardi di euro (cui 20 miliardi di euro nel mercato e-commerce), PostePay è il principale Istituto di Moneta Elettronica ibrido d'Italia. La società mette a disposizione dei suoi 20 milioni di clienti la sua *everyday platform* e l'ampia offerta di prodotti e servizi, con soluzioni semplici e innovative che rispondono alle esigenze di tutti i target, sia retail che business, in ambito pagamenti, telco (4,8 milioni di linee di telefonia fissa e mobile a settembre 2024), ed energia (con circa 650 mila contratti Poste Energia a settembre 2024).

Nel corso delle 3 giornate, PostePay presenterà le sue soluzioni *best in class* per la gestione dei pagamenti quotidiani: la ricarica automatica, l'innovativa funzione che consente di avere sempre fondi disponibili sulle carte prepagate grazie alla ricarica all'acquisto e alla ricarica ricorrente a tempo e a soglia, e il P2P, il servizio che consente lo scambio di denaro in real-time tra i clienti della community Postepay e che, nei primi 9 mesi del 2024, ha già registrato oltre 1 miliardo di transato. I servizi dell'ecosistema PostePay sono accessibili attraverso l'App P (l'App unica di Poste Italiane) e il PWallet, la nuova funzione che consente di avere in un unico punto le carte di pagamento Postepay e molte altre soluzioni per rendere più semplice la vita di tutti i giorni.

Per PostePay un ulteriore elemento strategico a sostegno della leadership nei pagamenti e-commerce è rappresentato dalla proposizione distintiva ai partner top merchant e-commerce, per sviluppare soluzioni end-to-end di ingaggio digitale e frictionless payments, che ottimizzano la performance di raccolta dei loro incassi.

Per il target Business PostePay ha inoltre pensato a proporre servizi e prodotti, come lo SmartPOS Postepay, sempre più digitali e tagliati su misura del cliente anche grazie all'utilizzo delle App come strumento indispensabile per la gestione non solo degli incassi ma anche di servizi a valore aggiunto volti alla crescita del business. L'offerta dei servizi di Acquiring è ulteriormente arricchita dalle soluzioni messe a disposizione dalle piattaforme Lis per le tabaccherie e i merchant Ho.Re.Ca., ampliando così il target di clientela, e dall'offerta fibra per la connettività del business, pensata per i piccoli operatori economici e i liberi professionisti, rispondendo così a tutte le esigenze del target business.

**Poste Italiane - Media Relations**

Mail: [ufficiostampa@posteitaliane.it](mailto:ufficiostampa@posteitaliane.it)

[www.posteitaliane.it](http://www.posteitaliane.it)

