



Nexi in Deutschland Die Zukunft des Kartengeschäfts

ProfitCard 2022

M. Edoardo Baumgartner

28. Juni 2022

1

Tagesordnung

01 Überblick Nexi Group und die Aktivitäten in Deutschland

02 Die Zukunft des Kartengeschäfts

03 Aktiver Umgang mit den neuen Markttrends

04 Praxisbeispiel: SKP

nexi

2

2

01

Überblick Nexi Group und die Aktivitäten in Deutschland



nexi

3

3

Eine starke europäische strategische Kombination

nexi
+
nets
+
sia

Größtes europäisches PayTech-Unternehmen, präsent in den attraktivsten Märkten

Produkt-, Technologie- und Kompetenzzentrum für das gesamte Zahlungsverkehrs-Ökosystem

Skalierte Acquiring-Plattform mit erweitertem eCom-Angebot

STRATEGISCHE WERTSCHÖPFUNG

Unsere wichtigsten Marken

concardis
nets group

e CARD

Paytrail

poplapay

poplatek

Przelewy24

ratepay

nexi

4

4

Nexi in Zahlen

Positionierung

- >25 Länder
- >1.000 Top Finanz-Institute

Reichweite

- ~2,4 Mio. Händler
- ~160 Mio. Karten

Skalen

- Nr. 1 Acquirer** nach Anzahl der Händler und Transaktionswert
- Nr. 1 Kartenprozessor** nach Anzahl der Karten und Transaktionsvolumen

Fähigkeiten

- >10.500 Davon
- >3.000 Produkt & Technik Spezialisten für Entwicklung
- ~€300 Mio. jährlich gesamt Ausgaben für IT & für Innovation

nexi

5

Nexi in Deutschland | Auf einen Blick

Produkte / Dienstleistungen

- Issuing & Acquiring Processing
- Zahlungsverkehr
- POS- und GA-Dienste
- Konnektivität
- Customer Value Management

Einige der wichtigsten Kunden

- HypoVereinsbank (Unicredit Group)
- solarisBank
- DSV Gruppe (Deutscher Sparkassenverlag)
- COMMERZBANK
- Deutsche Bank
- Kreditpartner
- InterCard
- EUROPEAN CENTRAL BANK (EUROSYSTEM)
- DEUTSCHE BUNDESBANK (EUROSYSTEM)
- N26
- fidor SOLUTIONS
- DN Diebold Nixdorf
- Hanseatic Bank
- bank-verlag
- LBB
- Westfalen
- OTTO
- AVIA
- LB≡BW

Partner

- INFORM
- PLUS CARD
- profiforms
- GFT

nexi

6



02

Die Zukunft des Kartengeschäfts

nexi

7

7

Die Zukunft des Kartengeschäfts | Marktübersicht

Index der bargeldlosen Intensität 2021

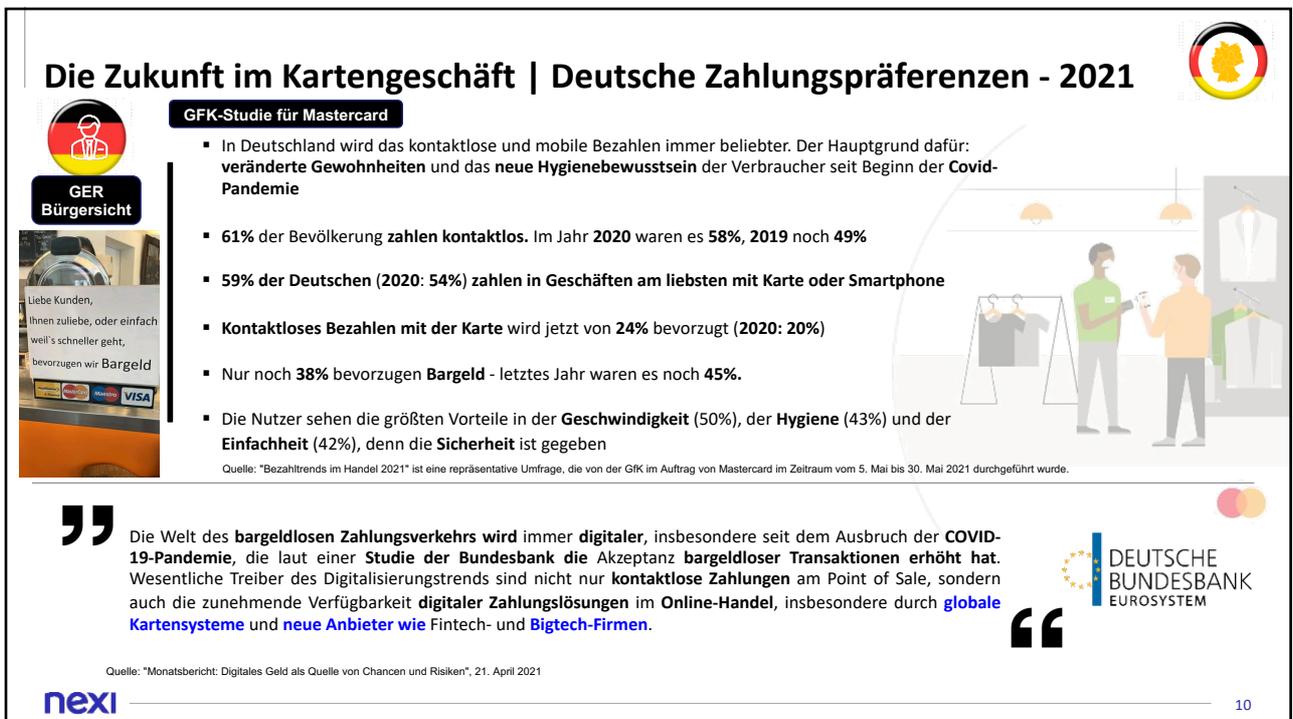
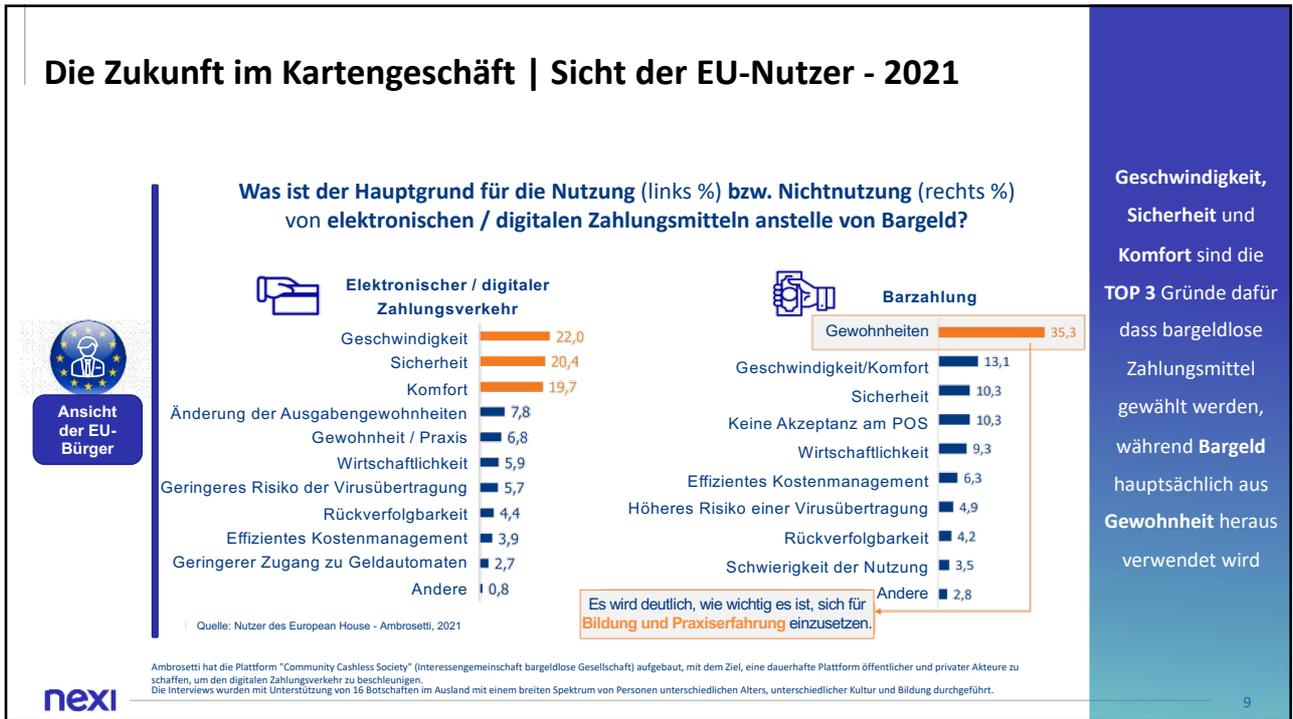
Weltweiter Überblick

Quelle: Ausarbeitung The European House - Ambrosetti; Daten der Weltbank, CIA World Factbook und Zentralbanken, 2021

Europa Überblick

Wichtigste Ergebnisse

8



Die Zukunft im Kartengeschäft | Prognose Marktentwicklung

Der bargeldlose Zahlungsverkehr wird in Zukunft weiter zunehmen, wenn man bedenkt:



- 
▪ **E-COMMERCE:** Wird in den kommenden Jahren weiter zunehmen und damit einen größeren Anteil am gesamten bargeldlosen Zahlungsverkehr haben
- 
▪ **DIGITALE Mentalität:** Die Lockdowns haben die Mentalität der Bürger verändert und sie zum digitalen/elektronischen Zahlungsverkehr gebracht.
- 
▪ **MwSt.-Lücke:** Bargeldlose Zahlungen tragen zur Verringerung der Schattenwirtschaft bei, und die Staaten nutzen sie, um die MwSt.-Lücke zu schließen
- 
▪ **ZUKÜNFTIGER TREND:** Im letzten Jahr bestätigte sich die zunehmende Nutzung bargeldloser Zahlungen, und es wird erwartet, dass sie sich weiter erhöhen wird.
- 
▪ **CASH REDUZIERUNG:** Mehr als 7 von 10 Nutzern möchten in den kommenden Jahren ihre Bargeldnutzung reduzieren

Karten und digitale Zahlungsmittel werden immer mehr bevorzugt, sowohl von älteren als auch von jungen Nutzern

Die Zukunftsperspektive der Nexi-Group

11



03

Aktiver Umgang mit den neuen Markttrends







12

Was braucht der Akteur im Finanzmarkt?

- Fortschrittliche und innovative Systeme, die den **Wandel vorantreiben**, Werte aus **Kundendaten** und -transaktionen **schaffen** und die Nutzung von **Kartenzahlungen** erhöhen, indem sie die **Kundenreise** erleichtern.
- Die Akteure brauchen **Technologiepartner** mit **kurzen Markteinführungszeiten** und **erstklassigen Serviceleistungen**, die die gesamte **Wertschöpfungskette** abdecken, so dass der Akteur die **Beziehung zum Kunden** weiter pflegen kann.

Vom Processing über Cards as a Service bis hin zur Lizenznutzung
- Eine **kundenzentrierte Vision**, die durch eine **Omnichannel-Marketingstrategie** umgesetzt wird, die die verschiedenen Kommunikationskanäle nahtlos integriert, um eine **kohärentere** und **effektivere Botschaft** an alle Touchpoints zu bringen.

Customer Value Management

Ein dynamischer Markt und ein herausforderndes Umfeld erfordern neue innovative Lösungen, die den neuen Kundenbedürfnissen entsprechen!

nexi

13

Eine Antwort liegt im CVM-Angebot | 3 wichtige Lösungsbereiche

BEDARF

Schaffung einer **langfristigen Kundenbindung** und **Steigerung des Lifetime-Value (€ / Jahr)**

ENGAGEMENT-PROGRAMM

Module zur Erstellung von **Engagement-Programmen** der Banken

Gestaltung **Kundenlebenszyklus** mit **spezifischen Journeys**, um die **Akzeptanz** und den **Verkauf** von Produkten zu **fördern (Vertriebsintensivierung)**

CUSTOMER JOURNEYS

Vollständige Kampagnen für spezifische Bedürfnisse

Daten nutzen, um **Kunden zu verstehen**, effektiv anzusprechen und den **ROI** zu messen (**Erlöse**)

DATA SCIENCE

Datenlösungen zur Nutzung von Processingdaten und zur Entwicklung des **Kundenwerts**

nexi

14

04

Praxisbeispiel: SKP



nexi

15

15

**Praxisbeispiel einer ganzheitlichen Antwort:
Unsere Zusammenarbeit mit S-Kreditpartner (SKP)**




Nexi ist der technische Partner der SKP, der das neue Zahlungskartensystem in Deutschland bereitstellt, um innovative Zahlungsdienste einzuführen.

Die technische Infrastruktur von Nexi verarbeitet die Transaktionen von über 160 Millionen Karten, die von Issuern in Zusammenarbeit mit großen nationalen und internationalen Handelspartnern ausgegeben werden.

Innovative kontaktlose Karte im Co-Branding mit Sparkassen; erweiterte Mehrwertdienste für Betrugsprävention, Streitfälle und Rückbuchungsmanagement

Digitale Aufbewahrung von Kundendokumenten und Business Intelligence & Datawarehouse-Lösung zur Unterstützung neuer Geschäftsinitiativen, App, Web-Portal

Kundenvorgänge für den Output-Management-Prozess

SKP wählt SIA für die Einführung einer neuen Zahlungskarte in Deutschland

S-Kreditpartner, ein Mitglied der Sparkassen-Finanzgruppe und eines der führenden Konsumfinanzierungsunternehmen in Deutschland, hat sich für SIA, ein führendes europäisches Hightech-Unternehmen für Zahlungsdienste und -infrastrukturen, das von CDP Equity kontrolliert wird, entschieden, um die Einführung seiner neuen FlexiGeld-Karte zu unterstützen und zur Digitalisierung des Karteninhaberlebnisses beizutragen.

13. Dezember 2021

nexi

16

16

Demo

nexi

17

17

Vielen Dank!



nexi

nexi

M. Edoardo Baumgartner
Country Manager Germany
MassimoEdoardo.Baumgartner@nexigroup.com
Mobile +39 3346064354

nexi

Marek David Dullweber
Senior Key Account Manager Germany
MarekDavid.Dullweber@nexigroup.com
Mobile +49 151 22135290

18