



Pay-Oh accelera il BNPL nel retail fisico: al Netcomm Forum 2026 presenta il suo modello di orchestrazione tra finanza e commercio

Descrizione

COMUNICATO STAMPA - CONTENUTO PROMOZIONALE

Milano, 9 Giugno 2026. Al Netcomm Forum 2026, Pay-Oh ha presentato la propria evoluzione come infrastruttura tecnologica per il Buy Now Pay Later nel retail fisico, rafforzando un posizionamento che la vede operare come punto di connessione tra operatori finanziari, provider BNPL e merchant.

La società non eroga credito e non svolge attività di intermediazione finanziaria: il suo ruolo è quello di orchestrare, attraverso una piattaforma SaaS basata su architettura API, l'accesso di provider BNPL ai negozi fisici e ai canali commerciali offline. In questo modo Pay-Oh abilita un ingresso rapido nel mercato fisico per banche, istituti di pagamento e operatori finanziari interessati a distribuire soluzioni rateali senza dover costruire da zero infrastrutture dedicate.

La presenza al Forum ha reso visibile questa strategia con due presidi distinti e complementari: lo stand Pay-Oh, dedicato al posizionamento infrastrutturale verso il sistema finanziario, e lo stand 3rate, dedicato invece all'offerta per merchant e PMI. La doppia presenza ha raccontato con chiarezza un modello che presidia entrambi i lati della filiera BNPL: da un lato i provider, dall'altro il punto vendita.

Sul fronte merchant, 3rate consente di gestire da un'unica interfaccia soluzioni BNPL, pagamenti rateali, Pay by Link e strumenti di supporto basati su intelligenza artificiale. L'obiettivo è semplificare l'adozione del rateale nei negozi fisici e trasformare il pagamento in una leva commerciale capace di migliorare conversione e valore medio dello scontrino.

Il tema Ã stato al centro dei due interventi in programma il 7 maggio presso la Sala Aqua 3 del Netcomm Forum 2026. Massimo Laccisaglia, Chief Strategic Officer di Pay-Oh, ha approfondito il tema dell'accesso al retail fisico per operatori BNPL e istituti finanziari, mentre Nicola Dosso, CEO di Pay-Oh e 3rate, ha evidenziato il potenziale ancora poco espresso del BNPL nel commercio tradizionale.

Secondo Pay-Oh, il canale fisico continua a presentare forti margini di sviluppo perch il BNPL, ormai consolidato nell'e-commerce, incontra ancora ostacoli di integrazione, complessit operative e modelli poco adatti al commercio di prossimit . In questo contesto, una piattaforma multi-provider e merchant-friendly pu accelerare lâ adozione del servizio e ridurre il divario competitivo tra grandi operatori e tessuto commerciale locale.

In parallelo al Forum, Pay-Oh ha inoltre comunicato la partnership con Scalapay, uno dei principali operatori europei del settore. L'accordo rafforza il modello di ecosistema sviluppato dalla societ e consolida il posizionamento di Pay-Oh come orchestrator tecnologico in grado di connettere istituzioni finanziarie, provider BNPL e rete commerciale diffusa sul territorio.

Come ha sottolineato Nicola Dosso, CEO di Pay-Oh, il futuro del BNPL nel retail fisico dipenderÃ sempre pi dalla capacit di costruire infrastrutture che rendano lâ innovazione accessibile all'intero mercato.

Contatti:

Pay-Oh S.r.l. â Startup Innovativa Fintech Sito Web: <https://pay-oh.com/>

COMUNICATO STAMPA â CONTENUTO PROMOZIONALE

Responsabilit editoriale di Pay-Oh S.r.l. â Startup Innovativa Fintech

â

immediapress

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. ImmediaPress

Data di creazione

Giugno 9, 2026

Autore

redazione