Commissioni su buoni pasto e code in cassa addio, la rivoluzione innescata da Coverflex

20230214171607coverflex-it-aaf30ebe

Il piano è ambizioso e lungimirante: **rivoluzionare il mercato dei buoni past**o in un Paese dove solo 3 milioni di lavoratori circa li utilizzano ogni giorno e vi è un potenziale di quasi sei volte maggiore (17 milioni) non coperto. Il motivo di questa reticenza risiede nelle **alte commissioni imposte agli esercenti**, che in passato hanno raggiunto il 20% e ora si fermano al 5% per i dipendenti pubblici, **le onerose fee annuali e i ritardi nei pagamenti**, che arrivano a 60 o 90 giorni.

Questo lo scenario nel quale si fa strada **Coverflex**, startup portoghese specializzata in retribuzione flessibile, che ha da poco ufficializzato **l'ingresso in Italia con un round di 15 milioni** e che si propone di segnare un **punto di svolta nel campo dei buoni pasto**, azzerando le commissioni e i pagamenti differiti per gli esercenti e **semplificando quindi l'intero processo.**

Stop alle transazioni multiple per migliorare la spendibilità del buono
Se da un lato porta nuovi clienti, l'accettazione dei buoni pasto dall'altro causa molta operatività per il singolo commerciante, tra cui spesso l'aggiunta di un POS e l'allungarsi delle code. Per legge, inoltre, il buono pasto va speso nel suo totale e non può essere frammentato, per cui **l'esercente si trova a dover effettuare transazioni multiple su un unico conto** con maggiori attese per il cliente e più operazioni da eseguire. Ne deriva quindi un **utilizzo limitato del buono pasto**, che ne riduce la spendibilità per i dipendenti delle aziende che ne beneficiano e che spesso si trovano quindi insoddisfatti.

Come funziona la soluzione Coverflex?
Oltre all'**azzeramento delle commissioni e alla possibilità di mantenere il proprio POS**, il modello di business proposto dalla startup prevede che, attraverso la Coverflex Card, l'utente possa **caricare il proprio credito personale**, che va ad aggiungersi all'importo coperto dal buono pasto in fase di pagamento. L'accredito viene poi caricato sul conto dell'esercente (bar, ristorante, supermercato) entro un giorno, a seconda delle tempistiche del circuito bancario, e **l'unico pagamento imposto al**

commerciante è la fee annuale di 50 euro, da pagare entro fino anno se ci si iscrive prima della fine di febbraio 2023.

Un network in Italia in continua espansione, dopo il Portogallo

Nel 2023, **Coverflex punta ad affermarsi sul mercato italiano** con una soluzione vantaggiosa e sostenibile per aziende, dipendenti ed esercenti. L'obiettivo è quello di allargare il network di esercenti arrivando a decine di migliaia di partner sul territorio italiano. **Fanno già parte del network: Pescaria, To.market,** I love Poke**, La Filetteria, Slow Sud, That's Vapore, Felsinea Ristorazione, Erbert, Tramé, Kebhouze, Tigros e molti altri.**

A partire dal suo esordio nel 2021, la **soluzione Coverflex è già stata implementata in oltre 3600 aziende**. L'impegno nel risolvere i problemi di società del calibro di Santander, Natixis, OysterHR, Bolt, Emma, Revolut e Smartex ha portato la realtà a **crescere del 400% su base annua.** Attualmente, con 70.000 utenti attivi che utilizzano Coverflex in media più di 8 volte al mese, l'azienda ha gestito oltre 80 milioni di euro nei wallet a disposizione dei dipendenti dei propri clienti.

"L'obiettivo di Coverflex è rendere il welfare aziendale realmente spendibile per il dipendente, accorciando con la tecnologia le distanze tra un benefit concesso, e quindi ancora solo potenziale, e uno realmente utilizzato. Il tutto sostenuto da una rete di esercenti felici di poter erogare un servizio aggiuntivo, grazie anche a ***condizioni commerciali e operative finalmente molto sostenibili*** *per la propria attività"* commenta **Chiara Bassi**, Country Manager Italia.

"Coverflex è il cambiamento che gli esercenti attendevano da tempo. Grazie alla nostra soluzione, ***accettare i buoni pasto diventa vantaggioso e soprattutto facile****: bar, ristoranti e supermercati possono così* ***attrarre nuovi clienti e aumentare i propri profitti.*** *Collaboriamo già con i fornitori di vari sistemi di cassa, per fare in modo che l'implementazione del nostro servizio, già di per sé molto facile, diventi ancora più immediata. Inoltre, abbiamo un team dedicato, pronto a seguire l'esercente in ogni fase della collaborazione con Coverflex"* aggiunge **Francesca Pedroni**, Head of Network.