

Commissioni POS: quali sono e perché

Pubblicato: Martedì 27 Novembre 2018



L'utilizzo di un **POS Mobile** consente di usufruire di vari vantaggi, sia dal punto di vista funzionale e pratico che da quello economico. Infatti questi dispositivi vengono abbinati a un tablet oppure a uno smartphone.

Quindi non è necessario averli con sé quando si vuole supportare una transazione commerciale.

Di conseguenza risulta essere una modalità molto utile per gli esercenti e i professionisti che non svolgono la propria attività in un punto vendita fisico, come tassisti e idraulici. Inoltre prevedono **commissioni** inferiori per l'installazione del sistema.

Le commissioni legati al POS mobile

Da settembre 2017, inoltre, è in vigore per gli esercenti, con relative sanzioni amministrative per i trasgressori, l'**obbligo di possesso di un dispositivo POS**.

Diventa quindi di fondamentale importanza essere informati sull'argomento e soprattutto sui costi in quanto possono differire sensibilmente a seconda del modello e dell'Istituto di credito con cui si stipula il contratto.

Rispetto a un POS tradizionale, le modalità mobile hanno **costi inferiori**, sia per quanto riguarda le commissioni che per le spese di gestione. In secondo luogo si deve tenere a mente che in commercio si

trovano diverse offerte, ognuna con prezzi variabili.

In genere le commissioni vanno **dall'1 al 2,75%** dell'importo oggetto della transazione commerciale. Inoltre possono essere fisse oppure variabili. Spesso a queste commissioni vengono aggiunte altri costi fissi come ad esempio il canone di noleggio del POS.

Con i mobile POS si ha la possibilità di abbattere ulteriormente questi costi, in quanto molte banche lo offrono a condizioni molto vantaggiose rispetto i POS tradizionali. Non si dovranno corrispondere **spese di installazione o disinstallazione** e non è raro trovare convenzioni che, in base al transato mensile effettuato, possono portare anche all'azzeramento del canone.

Ad esempio, **SumUp** prevede una commissione fissa dell'1,95% e non si applica un canone mensile perché il professionista oppure l'esercente commerciale acquista direttamente il lettore di carte. Di conseguenza non esiste un contratto di gestione e fornitura del POS mobile.

Che cosa sono le commissioni per installazione e gestione POS

Il **costo per l'installazione e la gestione del POS** rappresenta una delle principali voci di spesa quando si parla dei dispositivi fissi tradizionali.

Infatti è la **commissione applicata dalla banca** oppure dalla società fornitrice per i costi di installazione del lettore carte presso l'esercizio commerciale, di gestione dell'hardware e di attribuzione della chiave unica per associare il POS al negozio.

Tuttavia bisogna tenere a mente che queste spese risultano essere quasi azzerate quando si parla dei lettori mobile. Infatti i pagamenti non avvengono tramite POS, bensì grazie allo smartphone oppure al tablet abbinato.

Il risultato è una maggiore convenienza dal punto di vista funzionale e da quello economico.

Il decreto commissioni POS e tagli ai costi POS 2018

Il decreto riguardante le **commissioni POS** ha introdotto tagli significativi alle spese rendendo l'uso di questi dispositivi più conveniente da parte degli esercizi commerciali.

Al tempo stesso la normativa ha introdotto l'obbligo per ogni professionista e titolare di partita IVA che opera sul territorio italiano di consentire alla clientela di pagare tramite bancomat, carta di credito, carta di debito, Postepay e carta prepagata.

Di conseguenza hanno dovuto dotarsi di POS fisso oppure mobile entro il 30 settembre 2017, pena sanzioni amministrative. In secondo luogo il decreto POS ha stabilito **tagli sulle commissioni** pari a:

- lo 0,3% per quanto riguarda le transazioni interbancarie POS con carta di credito;
- lo 0,2% per i pagamenti POS effettuati con bancomat, carta di debito, Postepay e carta prepagata.

Le riduzioni sono ancora maggiori se l'importo da pagare è pari oppure inferiore a 5 euro. Si tratta di una disposizione volta a incentivare gli acquisti effettuati con **metodi di pagamento alternativo ai contanti**, sicuri e tracciabili. In questo modo si tende a contrastare anche l'evasione fiscale.

Infatti non bisogna dimenticare che il **costo POS 2018** è dato da:

- spese di installazione del lettore carta;
- costi fissi a transazione, che vengono fissati dalla banca;
- canone mensile per il noleggio POS;

- una percentuale dell'importo oggetto della transazione, il cui ammontare è stato ridotto dal decreto legge.

Quali sono i vantaggi di un POS Mobile

Adottare un **POS mobile** consente di ridurre notevolmente le spese di gestione e gli stessi costi di un lettore carta. Innanzitutto sono quasi azzerati gli importi da versare per l'installazione del dispositivo: infatti si ha che fare con un modello portatile rispetto a uno fisso.

In secondo luogo alcuni operatori prevedono semplicemente l'acquisto di un lettore carta, così da eliminare il canone mensile per il noleggio.

Altri vantaggi sono:

- tempi ridotti per l'attivazione del sistema;
- il fatto che non si necessita di un tecnico specializzato per la configurazione. Infatti lo smartphone e il POS vengono integrati tramite Bluetooth;
- eliminazione delle voci di spesa rappresentate dal noleggio della SIM e dell'hardware di gestione del sistema;
- possibilità di inviare le fatture in tempo reale via e-mail oppure tramite SMS.

Conclusioni

Rispetto ai modelli tradizionali il **POS mobile consente una maggiore versatilità** e rapidità nelle transazioni. Proprio per questo motivo sono sempre più i negozi e i professionisti che optano per questa modalità di pagamento.

Quindi aumentano gli operatori che forniscono lettori card portatili. Così si ha un'ampia possibilità di scelta e i prezzi per il noleggio o l'acquisto del dispositivo scendono per le leggi di mercato.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it