

**WESTERN | MONEY
UNION | TRANSFER™**

Il modo più rapido di inviare denaro in tutto il mondo.™

PRESS CLIPPING

July 19, 2005

MS&L™

INDEX

Western Union

.com – Costa, il “welcome marketing” si evolve

Transazioni di denaro

Nulla da segnalare

Riciclaggio di denaro

Nulla da segnalare

Varie

Nulla da segnalare

WESTERN UNION

Costa, il "welcome marketing" si evolve

Dopo telefonia e trasferimento di denaro, la sigla offre agli immigrati servizi finanziari più complessi

CI SARÀ UN MOTIVO SE IN ITALIA, ogni mese, nascono 100 nuovi punti vendita convenzionati Angelo Costa, specializzati nella fornitura di servizi per immigrati. Tutto perchè le idee, i progetti e le imprese per una economia interculturale si moltiplicano fanno sì che il migrante (al momento il 12% della popolazione italiana attiva), stia diventando un target di mercato promettente, ma trascurato. «In Italia - conferma Francesco Costa (foto), a.d. del Gruppo Angelo Costa (di cui fa parte Angelo Costa, partner italiano di Western Union, ISI, la rete di centri multiservizio e il gruppo editoriale Stranieri in Italia) - ci sono più di tre milioni di stranieri, con un reddito complessivo annuo di oltre 27 miliardi di euro. Noi siamo stati i primi a raggiungere questo nuovo importante segmento di consumatori e ad oggi come Angelo Costa (il cui fatturato aggregato nel 2004 ha superato i 100 milioni di euro ndr) abbiamo 5.000 punti vendita convenzionati per il servizio Western Union, 800 dei quali franchising ISI. I punti convenzionati aumentano di 100 ogni mese».

Inizialmente vi siete specializzati nei servizi di trasferimento denaro, telefonia, spedizioni, adesso l'offerta si è ampliata. Quali sono i nuovi servizi che offrite?

Le esigenze degli immigrati cambiano nel tempo e la nostra offerta di servizi evolve per soddisfare i nuovi bisogni. La nostra esperienza ci dice che per i primi tre anni gli immigrati tendono a richiedere servizi di "relazione" con il loro paese, man mano che il processo di integrazione procede cresce la ricerca di stabilità, e insieme a questa la richiesta di servizi finanziari per soddisfare bisogni più complessi. Proprio in questo tipo di attività è il futuro del nostro gruppo: nei servizi finanziari e di credito, mutui, prestiti personali, carte di credito.

Che tipo di servizi?

I centri Isi offrono anche servizi finanziari, come ad esempio la carta di debito prepagata

e ricaricabile, inserita nel circuito Visa Electron. È un servizio che nasce dalla collaborazione con Banche Popolari.

Ma quali sono i vostri partner in queste operazioni?

I nostri partner sono società molto più grandi di noi, a cominciare da Western Union, quotata al NYSE e con una capitalizzazione di 35 miliardi di dollari. Nel settore pubblicitario siamo soci di WPP, nella distribuzione del gruppo Messaggerie, nelle telecomunicazioni di 3 società quotate, e poi accordi commerciali con Agip, Aci, gruppo Globalia in Spagna.

Progettate e distribuite prodotti all'interno di un mercato ritenuto diffidente. Come vi comunicate?

Abbiamo una società editoriale che si chiama Stranieri in Italia s.r.l. Pubblichiamo 15 testate in Italia di cui 6 europee, inoltre abbiamo

il primo portale europeo dedicato interamente all'immigrazione e ci stiamo specializzando nella creazione di contenuti radiofonici e televisivi. Questa società è il nostro miglior strumento di marketing.

Nessun evento o momento di aggregazione?

Per quel che concerne le sponsorizzazioni siamo attivi presso tutte le comunità con partite di calcio, incontri di beach volley, festival musicali e tante altre piccole iniziative di sport e intrattenimento.

Quali sono le aree geografiche più interessate ai vostri servizi?

Dei 5.000 centri Angelo Costa oltre 4.000 sono in Italia, in particolare nelle regioni del Nord Est e in Lombardia. Per il futuro stiamo puntando sull'Est Europa; abbiamo appena acquisito una nuova licenza Western Union per la Polonia e i Paesi Baltici e una società agente Western Union in Romania, dove la nostra rete si compone al momento di 50 punti con obiettivo di raddoppiarne il numero entro la fine del 2005. ANDREA BIGOZZI

Ogni mese 100 nuovi punti convenzionati che si concentrano al Nord. Forte l'espansione anche all'estero in Polonia e Romania

.com

Data: 19 LUG 2005

Pag: 5

Soggetto: WESTERN UNION

