

Aufinity Group, la fintech leader nella gestione dei pagamenti digitali per il settore automobilistico, annuncia la nuova collaborazione strategica con Keyloop, piattaforma globale di Dealer Management System (DMS) utilizzata da concessionari e gruppi retail nel settore automotive in Italia. Il progetto mira a portare all'interno del DMS una soluzione nativa per l'automazione digitale degli incassi, con l'obiettivo di accelerare la digitalizzazione dei processi finanziari e operativi all'interno delle concessionarie italiane.

Questa integrazione aspira a semplificare flussi di lavoro storicamente complessi, combinando la potenza di un DMS consolidato con strumenti avanzati per il controllo dei pagamenti e la riconciliazione contabile, offrendo così alle concessionarie una soluzione in grado di ridurre tempi, costi amministrativi e rischi operativi legati alla gestione manuale delle transazioni.

Benefici per i concessionari

Per i dealer, l'integrazione tra Aufinity e Keyloop permette di trasformare profondamente la gestione finanziaria e operativa. Automatizzare la ricezione e la registrazione dei pagamenti direttamente dentro il DMS significa eliminare processi manuali spesso frammentati tra diversi sistemi e uffici, riducendo errori e attività ripetitive che sottraggono tempo alle attività core del business. Allo stesso tempo, la visibilità in tempo reale sui flussi di incasso e sulla riconciliazione contabile facilita il controllo finanziario e la pianificazione operativa, consentendo ai team gestionali di focalizzarsi su decisioni strategiche e sulla crescita delle performance commerciali e aftermarket.

Vantaggi per i clienti finali

Dal punto di vista dell'esperienza cliente, la digitalizzazione dei pagamenti offre vantaggi tangibili: la possibilità di gestire le transazioni in modo rapido e intuitivo contribuisce a rendere più fluido il percorso del cliente all'interno della concessionaria, rafforzando la percezione di innovazione e affidabilità dell'intero gruppo retail. Per i clienti, questo significa un'esperienza di pagamento più flessibile e moderna - con opzioni come bonifici diretti, Apple Pay, Klarna o pagamenti da smartphone comodamente da casa - che si integrano perfettamente nelle loro abitudini quotidiane. Le conferme di pagamento automatiche e gli aggiornamenti in tempo reale garantiscono piena trasparenza, rendendo il processo non solo più veloce ma anche più rassicurante. L'adozione di questi sistemi di pagamento digitali e semplificati rende il percorso del cliente più fluido all'interno della concessionaria e rafforza la percezione di innovazione e affidabilità dell'intero gruppo retail.

*“La partnership con Keyloop rappresenta una tappa importante nel nostro percorso volto ad accelerare la digitalizzazione dei processi finanziari nel settore automotive italiano”, afferma **Paolo Procacci, Regional Sales Manager Southern Europe di Aufinity**. “Integrando la nostra tecnologia direttamente nel sistema gestionale, non solo semplifichiamo operazioni amministrative complesse, ma abilitiamo i concessionari a ottenere un controllo finanziario più accurato, tempi di lavorazione più rapidi e una migliore esperienza per i clienti finali. Si tratta di un cambiamento culturale oltre che tecnologico, perché trasforma le modalità con cui concessionari e clienti interagiscono con il processo di pagamento”.*

Secondo **Gian Paolo Boiardi, Partner Account Manager Alliances di Keyloop**, *“In un’industria come quella automotive, dove le aspettative dei clienti e le esigenze operative evolvono rapidamente, è fondamentale che i concessionari possano contare su sistemi in grado di offrire efficienza, trasparenza e un’esperienza senza attriti. La soluzione sviluppata con Aufinity si inserisce perfettamente nella nostra visione di piattaforma aperta e connessa, dove dati, processi e partner tecnologici collaborano per supportare i rivenditori nell’ottimizzazione del business e nel miglioramento dell’esperienza complessiva del cliente. Creare valore per gli operatori del settore significa anche ridurre complessità operative e offrire soluzioni che rispondano alle sfide reali del mercato”.*

L’accordo tra Aufinity e Keyloop rappresenta un ulteriore passo avanti nella trasformazione digitale del settore automotive in Italia. Grazie all’integrazione dei pagamenti digitali e alla gestione automatizzata dei flussi finanziari, la digitalizzazione diventa una leva strategica che permette di ottimizzare l’operatività, ridurre i costi e offrire un’esperienza cliente più efficiente, fluida e innovativa.