



ECONOMIA FINANZA



# Nexi cala l'asso dell'open banking



di Michele Chicco  
Contributor  
16 APR, 2020



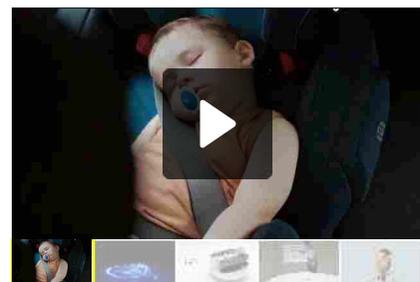
La fintech italiana lancia Nexi Open, un progetto per offrire agli istituti di credito italiani le migliori startup e idee sul mercato per rivoluzionare il proprio business



(foto: Alessia Pierdomenico/Bloomberg via Getty Images)

Trasformare l'open banking da una *scocciatura* normativa a "un'opportunità di business", per permettere agli istituti di credito a rispettare la **direttiva europea sui pagamenti digitali (la Psd2)** senza rosicchiare i propri margini di guadagno. **Nexi Open** è "l'*ecosistema di servizi*" lanciato dalla *fintech* italiana per sostenere le banche partner nella

VIDEO



trasformazione digitale: *“Aiutiamo a sfruttare l’open banking per lanciare nuovi strumenti o per fare in maniera nuova, più facile e veloce cose che già si facevano”*, spiega **Roberto**

**Catanzaro** direttore Business development di **Nexi**.

### **Perché le banche hanno bisogno di una mano nella transizione digitale?**

“È molto difficile pensare di poter essere competitivi e fare delle cose altamente innovative, che siano capaci di conquistare il mercato, facendo tutto in casa e lavorando da soli. **Nexi** Open mette a disposizione **un ecosistema di servizi fintech** per portare alle banche italiane un range molto ampio di servizi e idee chiavi in mano”.



Roberto Catanzaro – Business development di Nexi

### **Cosa fa **Nexi** per sviluppare questo ecosistema?**

“Noi siamo l’elemento aggregante. Facciamo tre cose: sviluppiamo alcuni di questi servizi in casa; facciamo un’attività di scouting tra le fintech per distinguere chi ha più o meno potenziale; investiamo in chi **fa accelerazione o incubazione** di nuove realtà per costruire la *next-generation* di questi servizi. Le realtà italiane interessanti le facciamo crescere, quelle internazionali cerchiamo di portarle in Italia”.

### **Ci fa un esempio di cosa si può trovare in **Nexi** Open?**

“Uno dei problemi delle banche, che sarà molto più rilevante nel mondo post Covid-19, è come fare **credito a un soggetto che si conosce poco** e che si presenta in filiale per un prestito. Noi lavoriamo con delle fintech, come Credit Kudos, che permettono di fare una cosa banalissima: prendere dai conti correnti di banche diverse tutte le informazioni precedenti su una determinata persona. Viene fatta una **valutazione creditizia approfondita** che in pochi minuti permette di conoscere un cliente mai visto prima come se frequentasse la filiale da sei mesi o un anno”.

### **Che impatto potrebbe avere una soluzione del genere sui margini di una banca?**

“Le banche che si sentono di rischiare qualcosa in più possono utilizzare uno strumento di questo tipo per **attirare un cliente nuovo**. Un istituto di credito potrebbe raddoppiare la sua capacità di acquisizione dei nuovi clienti...”

### **Quando sarà pronta la piattaforma di Nexi Open?**

“Stiamo già lavorando con alcune banche. Per ora abbiamo **contrattualizzato 20 partner**. Stiamo discutendo con diverse aziende italiane, non parlerei solo di startup, anche se il primo lotto di partnership è per la maggior parte con imprese straniere. Nexi Open è già vivo, ora siamo concentrati per avviare i progetti e le strategie”.

### **Qual è il target di banca a cui si rivolge Nexi Open?**

“La bellezza dell'*open banking* è la sua trasversalità. Noi stiamo lavorando su verticali che coprono tutte le **diverse nature delle banche** per offrire soluzioni che siano coerenti con le rispettive strategie: da chi è focalizzato sulla gestione del risparmio mi aspetto determinati prodotti; dalle banche più radicate sul credito alle pmi altro e così via. Abbiamo quindi sviluppato una decina di verticali che riguardano investimenti, credito, gestione del risparmio, pagamenti: ogni banca può scegliere i suoi ambiti che sono coerenti”.

### **Ci sono differenze comportamentale tra banche più o meno**

#### IL FUTURO DEI MEDIA

10 MAR

**Perché puntare sulla sostenibilità**

Oltre ai vantaggi ...

grandi?

“La differenza non è il cosa, ma il come. Una banca grande si fa dare qualche algoritmo e poi gestisce tutto internamente. Una banca più piccola, invece, può farsi dare **chiavi in mano tutto il pacchetto**, dal software ai servizi”.

**Nexi** ha un osservatorio privilegiato sul mondo delle startup, oltre allo scouting è partner a Milano di Plug and Play. Come sta il *fintech* italiano?

“È una realtà che sta crescendo molto bene. La grande differenza tra l'Italia e l'estero è nel rapporto con le banche: in Italia ci sono tante *fintech* che vogliono fare concorrenza alle banche, mentre nelle realtà internazionali si sta capendo che la **cosa principale è trovare clienti**. E clienti, che ci piaccia o no, ce li hanno ancora le banche: meglio collaborare, trovare i servizi da vendere alle banche e fare scala più facilmente. Invece in Italia si vuol competere troppo con il mondo bancario e questo rende tutto più difficile perché richiede soprattutto più soldi. Bisogna abbandonare l'idea di far concorrenza alle banche, uscire dalla logica del piccolo è bello e fare sistema in maniera più strutturata”.

LEGGI ANCHE



FINANZA - 16 ORE FA

**Come sta reagendo Amazon alla crisi del coronavirus**



WEB - 14 APR

**C'è chi vuole usare la blockchain per registrare i siti internet**

TOPICS

DIGITAL BUSINESS

FINANZA

FINTECH

PAGAMENTI DIGITALI

STARTUP

## PUGLIA SVILUPPO

31 MAR

**La Puglia scende in campo nella lotta a Covid-19**

Le imprese e gli ...



pugliasviluppo