

SPECIALE - Open banking

Un ecosistema aperto per il banking

NEXI STA LAVORANDO A UN ECOSISTEMA PER L'OPEN BANKING. INCLUDERÀ REALTÀ DELLA CONSULENZA, DELL'INFORMATION TECHNOLOGY, DEL FINTECH ITALIANO E INTERNAZIONALE. VERRÀ LANCIATO A BREVE E SARÀ UN CATALOGO PER LE BANCHE CHE VOGLIONO LANCIARE, CON UN TIME-TO-MARKET RAPIDO, NUOVI PRODOTTI E SERVIZI

Un nuovo ecosistema targato **Nexi** per l'open banking. Coinvolgerà attori diversi: da un lato acceleratori, incubatori, consulenti, Università che offrono pensiero strategico e visione; dall'altro player IT e FinTech che portano prodotti, servizi e soluzioni. «Con questo ecosistema porteremo in Italia una prospettiva internazionale – spiega Roberto Catanzaro, Business Development Director di **Nexi** – in aggiunta alla nostra recente collaborazione con Plug&Play per un nuovo hub in Italia, a Milano. Il nostro obiettivo è portare alle banche soluzioni utili per migliorare la soddisfazione dei clienti e sviluppare nuove fonti di redditività».

L'innovazione per il business

L'open banking, quindi, visto come un nuovo modello di business e non come un'innovazione che rischia di restare fine a se stessa. «Siamo in una fase evolutiva – prosegue Catanzaro – dopo un primo momento di rispetto della normativa, oggi è il momento di guardare alle nuove opportunità di business, ai nuovi servizi e a maggiori ricavi. Non è un tema tecnologico ma strettamente di conto economico: partendo dai PoC, bisogna ragionare su come fare scalare i servizi, ad esempio in termini di numero di clienti. E noi vogliamo accompagnare le nostre banche partner in questo percorso, portando il meglio della tecnologia, dell'innovazione e della strategia, dei prodotti e dei servizi, a livello sia italiano sia internazionale».

Con CBI per la fase 2 di Globe

Prosegue anche la collaborazione di **Nexi** con CBI: dopo la creazione di CBI Globe per consentire alle banche di esporre i dati e aderire alla normativa, **Nexi** ha vinto una nuova gara del CBI. «Ci occuperemo del TPP (Third Party Provider, fornitore di terze parti, Ndr) Gateway – commenta Catanzaro – che svolge un compito molto complesso, cioè aggrega le banche e gli altri gateway, italiani o europei, che non fanno parte di CBI Globe. Questo permette di raggiungere in modo apparentemente semplice, per



Roberto Catanzaro, Business Development Director di Nexi

Nexi al fianco di CBI per avviare la fase due di CBI Globe

lo meno dal punto di vista della banca cliente, tutto il pubblico italiano e quello europeo. Con questo progetto si entra nella fase delle piattaforme abilitanti, di business».

Una scelta strategica

Una fase due che non è più indirizzata dal Regolatore ma deve rispondere a una visione strategica. «Le infrastrutture ci sono – sintetizza Catanzaro – ma quali servizi a valore aggiunto voglio costruirci? Con quale strategia? In quali ambiti? Con la nostra imminente iniziativa e con il valore aggiunto portato su CBI Globe stiamo lavorando proprio a questo. Alla costruzione di un ecosistema di partnership in cui portare progressivamente aziende, big o startup, per fornire idee, innovazione, servizi e prodotti che le banche possono usare nella loro offerta. E in questo confermiamo il nostro ruolo di PayTech alleata delle banche».

Le banche italiane sono già differenziate

È questione di strategia di marketing, insomma. Di declinare la differenza strutturale di strategia, che le banche italiane da sempre hanno, anche nel contesto open: focalizzandosi sul credito, sugli investimenti, sul corporate banking, sulle PMI e così via. «Alcuni servizi saranno sostanzialmente delle commodity che offriranno tutti – precisa Catanzaro – pensiamo all'aggregatore di conti o al personal financial manager. Lo scopo del nostro ecosistema è andare oltre, proponendo idee non banali, servizi diversi e differenzianti, allargando il perimetro tradizionale dell'offerta. Vogliamo portare le banche a scegliere da un catalogo: dall'assicurazione istantanea al credit scoring passando per le cryptovalute. Prodotti e servizi pronti all'integrazione e al business».

Chi ci sarà

Approderanno sul nostro ecosistema società di consulenza come Accentu-

re e Bain, big della tecnologia come Microsoft, l'acceleratore Plug&Play, Mambu (fornitore del core banking di N26), il wallet per cryptovalute Conio, la francese Izicap, che sviluppa soluzioni di loyalty via POS. «Stiamo parlando con realtà di diversi settori – aggiunge Catanzaro – dal mondo Utilities fino al Corporate. Non sono aziende che vogliono mettersi a fare banca, ma sono molto interessate ad ambiti specifici dell'open banking tramite cui fare business in modo innovativo, conoscere meglio il cliente o digitalizzare processi ancora legati alla manualità, come il pagamento delle bollette. Un verticale molto interessante è quello assicurativo: avremo Yolo e NetInsurance, per offrire nuovi prodotti alle banche».

Competizione? Sì, ma open

L'open banking si conferma quindi un'opportunità, a patto di saperla cogliere con un approccio realmente open. «Ci sono diverse piattaforme, alcune si sono mosse in ampio anticipo – conclude Catanzaro – proprio perché sul mercato c'è spazio. Noi proponiamo un ecosistema aperto, in cui mettere a fattor comune le rispettive esperienze. Se il mercato cresce sarà a beneficio di tutti: noi puntiamo sulla dimensione internazionale e sul posizionamento non competitivo verso le banche».

A.G.

Presto a disposizione un catalogo di prodotti e servizi