

UN FUTURO SEMPLICE.

#ilCliente



EXPERTISE, DEVICES, SECURITY INNOVATION

www.consorziosicurezza.com/crislab

09 Aprile 2019 / 18:00

BANCAFORTE

innovation key

Temi

Speciali eventi

Bancaforte TV

Iscriviti alla Newsletter



Trend topics

Open Banking

Retail

Big Data

Pagamenti



In primo piano

04 aprile

#ilCliente, i numeri dell'evento 2019

03 aprile

Dichiarazione non finanziaria su blockchain

03 aprile

MyBank, transazioni oltre 10 miliardi di euro

03 aprile

Nasce UniCredit Leased Asset Management



150 da

31 Associazione Bancaria Italiana

iniziato da

SERVIZI ABI e CIB

r. Digitale:

BANCAFORTE innovation key

Partner



FINTECH

## Open Banking, tra collaborazione e concorrenza

di Massimo Cerofolini - 9 Aprile 2019

Le novità della Psd2 e i nuovi servizi di pagamento con le Api (Application Programming Interface), analizzati da Gianluca Finistauri di Nexi. Come si delineerà il nuovo quadro di cooperazione tra banche? E tra banche e Fintech? Quali leve per realizzare servizi a valore aggiunto per le banche? Che ruolo giocheranno le Big tech? Se ne parlerà anche nella sessione "Open Banking: l'era della co-opetition" del 17 aprile (ore 11.45) ...

Il 14 settembre entra ufficialmente in vigore la direttiva europea Psd2, che punta a realizzare un mercato unico e integrato dei pagamenti, superando la frammentazione attuale con

standard e regole identiche per le banche e per gli altri fornitori coinvolti. In particolare parte la normativa sull'Open Banking, che regolamenta l'accesso ai conti bancari da parte di terze parti autorizzate. Gli istituti hanno già avviato i test con le terze parti e sono già pronti per entrare nell'agone. Con quali intenzioni? In questa fase le banche sono concentrate sulle Api (Application Programming Interface) normative, cioè quelle che consentono l'accesso ai conti di pagamento e la disposizione di bonifici.

Gianluca Finistauri, Head of Digital Corporate Banking di Nexi, ha già chiare quali potrebbero essere le ulteriori aree di sviluppo delle Api, ossia gli strumenti informatici che - come adattatori universali - semplificano il dialogo tra diverse applicazioni: l'apertura di nuovi canali per realizzare servizi a valore aggiunto con la collaborazione di Fintech innovative. Nexi è il partner tecnologico a cui il Consorzio Cbi ha affidato la realizzazione della piattaforma Cbi Globe (circa 300 banche aderenti e una quota del mercato domestico di oltre il 70% delle banche italiane) e ne gestisce le infrastrutture tecniche di dialogo. Ospite a #ilCliente, nella sessione "Open Banking: l'era della co-opetition" del 17 aprile (ore 11.45), Gianluca Finistauri racconta a Bancaforte le linee del suo intervento ([guarda qui](#)).

### Partiamo dalla strada della cooperazione tra le banche. Grazie alle Api, testa d'ariete per lo sviluppo dei nuovi pagamenti, verrà semplificato il dialogo tra le diverse applicazioni che mettono in contatto le banche. Che scenari prevede?

Grazie al servizio Cbi Globe sarà possibile esplorare ambiti di collaborazione tra le banche, tramite la pubblicazione di Api evolute condivise. Sarà possibile mettere cioè a disposizione della clientela servizi concordati tra i diversi istituti. In pratica quelle soluzioni dove è importante la diffusione dell'utilizzo e il coinvolgimento di molti clienti. Ad esempio, le banche possono mettere a fattore comune i dati in loro possesso per una registrazione più immediata su qualsiasi servizio. Con un enorme beneficio per le imprese coinvolte, in termini di rapidità e di risparmi. In altre parole, laddove un servizio aumenta di valore con la crescita della sua diffusione è bene che le banche collaborino tra loro e che sviluppino applicazioni capaci di ridurre i costi e aumentare l'efficienza del sistema in generale.

### C'è poi un secondo tipo di Api che andranno a svilupparsi. Quelle di tipo competitivo.

Si. Queste Api troveranno applicazione laddove la banca voglia esporre servizi differenzianti a terze parti partner. Prendiamo il caso degli investimenti. Oggi la normativa consente soltanto l'accesso delle terze parti ai conti correnti. Ma se una



ALTRI ARTICOLI

Banca

#### Banca accessibile

Si moltiplicano le iniziative finalizzate a rendere prodotti, servizi e strutture bancarie più accessibili e fruibili. Con impatto sui metodi di...

Banca

#### Bancassicurazione Protezione, i motivi della crescita

Un comparto che rappresenta in Italia una significativa opportunità di generazione di valore. Tra i fattori che spingono il trend positivo:...

Fintech

#### Open Banking, tra collaborazione e concorrenza

Le novità della Psd2 e i nuovi servizi di pagamento con le Api (Application Programming Interface), analizzati da Gianluca Finistauri di Nexi. Come...

Bancaforte TV



#### Valorizzare le risorse umane con il digitale

Digital Job Center di Intesa Sanpaolo è il progetto vincitore del Premio ABI 2019 per l'innovazione delle...



banca volesse aprire la visualizzazione anche al conto titoli di un cliente, potrebbe stringere un accordo con una azienda del Fintech capace di realizzare un servizio su misura per specifici clienti. Questo è un servizio competitivo che offre alla banca un'opportunità di allargare il suo raggio di azione.

#### Come si svilupperanno i rapporti tra le banche e le Fintech?

Prima della normativa europea, i canali dell'online banking erano di proprietà esclusiva delle singole banche. Con le nuove regole, gli istituti mettono a disposizione delle Api che aprono l'accesso alle aziende del Fintech. Queste adesso potranno entrare e costruire un servizio ai propri clienti secondo le loro regole, creando una user experience diversa da quella della banca di partenza. Un esempio classico sono i servizi di aggregazione: una Fintech può fornire una vista ragionata di più conti correnti su banche diverse di un cliente. Una bella comodità per gli utenti. I clienti si abituano velocemente ai servizi che fanno risparmiare tempo e alle comodità. Le fintech però non devono essere viste dalle banche necessariamente come un concorrente. Ma possono costituire anche nuovi canali di distribuzione, attraverso i quali veicolare le proprie proposte.

#### Un'altra grande incognita sul futuro delle banche è la discesa in campo delle cd. Faang (Facebook, Apple, Amazon, Netflix e Google). Che rapporto si creerà tra le nostre banche e i grandi colossi tecnologici?

Personalmente credo che le Big tech non siano animate dalla volontà di diventare banche a tutto tondo. Vero è però che alcune aree di business delle banche possono essere utili al loro modello imprenditoriale, basato soprattutto sul valore dei dati. Per esempio, per loro potrebbe essere vantaggioso aumentare il controllo sui pagamenti, perché tramite questi accrescono la conoscenza degli utenti. Ogni acquisto è un dato prezioso per profilare i consumatori, così come l'analisi dei like sui social network. È sicuramente un processo che deve essere seguito con grande attenzione.

#### Quali vantaggi vede in definitiva nell'Open Banking?

Sicuramente la possibilità di aumentare le occasioni di distribuzione dei servizi bancari. La collaborazione con Fintech terze parti può però generare anche un aumento di efficienza. Oggi il ciclo di sviluppo di un prodotto bancario, dall'idea alla commercializzazione, può arrivare fino a 18 mesi. Un tempo eccessivo, sempre meno in linea con la velocità delle dinamiche economiche globali. Con il coinvolgimento delle Fintech nella realizzazione dei servizi, per loro natura più agili, è possibile, in alcuni casi, abbattere radicalmente questi tempi e rimanere competitivi sul mercato.

#### Che ruolo giocherà Nexi in questa partita?

Nexi è in prima linea nel diffondere le innovazioni nel Paese e, nel ruolo di paytech delle banche italiane, punta a fornire soluzioni di qualità per i pagamenti digitali e l'accettazione alle banche partner. Forte delle competenze di gestione di piattaforme ad alta transazionalità, Nexi fornisce anche a Cbi la tecnologia che consente di esporre le Api e di gestire le terze parti alle banche aderenti.



#### #ilCliente 2019, un futuro semplice

Il 15, 16 e 17 aprile a Milano torna #ilCliente, l'appuntamento di riferimento per l'industria finanziaria retail promosso dall'ABI.

A #ilCliente le vision e i modelli che guidano il rapporto con la clientela nell'epoca della disruption collaborano nella definizione di un nuovo design della relazione. Facendo dell'etica della sostenibilità un valore condiviso del fare impresa.

In tre giornate di incontri, confronti, workshop e networking, #ilCliente è l'occasione per conoscere i modelli, le tecnologie, le soluzioni, le idee per rendere più semplice, immediata, coinvolgente la Customer Experience.

<https://convegnoilcliente.abieventi.it/>

#### CONTENUTI CORRELATI

##### Banche e Fintech sulla frontiera dell'innovazione

"Per i giganti della rete non possono esserci due pesi e due misure.

##### Open Banking: 5 opportunità da cogliere

Anticipare i bisogni del cliente, offrire ecosistemi di

##### Open Banking, oltre la compliance

Per Paolo Zaccardi, CEO Fabrick, le banche italiane

##### I Diari del Fintech: appunti di viaggio intorno al mondo

La Cina rappresenta uno straordinario scenario per



#### Gli U-Days come il Black Friday

Nel progetto di UniCredit c'è il modello di promozione tipico della Gdo declinato nel mondo bancario ...



[Vai alla pagina Bancaforte TV](#)



con tutti i provvedimenti al 28 febbraio 2018

Servono regole omogenee". Lo sottolinea in questa intervista Giovanni...

servizi, misurare in maniera ottimizzata i feedback. Puntando al valore della fiducia nella...

stanno ormai completando le ultime attività per il primo test del 14 marzo. Ma la vera sfida...

analizzare l'evoluzione della banca verso il digitale. Da alcuni anni sta infatti guidando...

