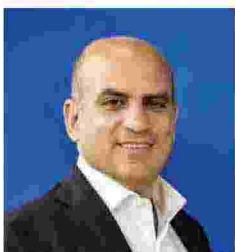


Le (almeno) 3 opportunità dell'open banking

FARSI AGGREGATORE DI CONTI, SPOSARE IL MODELLO DELL'OPEN BANK E COOPERARE CON ALTRE BANCHE. SONO ALMENO TRE I MODI IN CUI LE BANCHE POSSONO COGLIERE L'OPPORTUNITÀ DELL'OPEN BANKING SECONDO RENATO MARTINI DI NEXI. E SE UN MODELLO NON ESCLUDE L'ALTRO, FARE SQUADRA CONVIENE

Una partita cruciale, che si giocherà nei prossimi 12, massimo 18 mesi. L'ingresso nell'era dell'open banking rappresenta, per le banche, innanzitutto un'occasione non solo per mantenere ma anche per sviluppare il rapporto con il cliente. «Inizialmente, le banche hanno visto il cambiamento portato dalla PSD2 soprattutto come una minaccia – spiega Renato Martini, Direttore Digital Banking Solutions di Nexi – mentre oggi credo abbiano compreso l'opportunità che offre. È evidente che la normativa ha imposto investimenti rilevanti per condividere i dati dei clienti verso terze parti. E che queste terze parti possono essere un'alternativa rispetto ai



Renato Martini,
Direttore
Digital Banking
Solutions di Nexi

player tradizionali. Ma le banche hanno comunque la possibilità di farsi parte attiva e di non subire il cambiamento».

Oltre l'obbligatorietà

Alcune banche, racconta Martini, hanno già superato il mero obbligo normativo, esponendo API in ambiti in cui non sono obbligatorie per creare, insieme a terze parti, servizi aggiuntivi di diverso tipo. «L'obiettivo è creare nuovo business e generare ricavi. E credo che per ogni banca si aprano tre possibilità. La prima è sicuramente anticipare i nuovi competitor, creando servizi in ottica multibanca che fanno leva sulle API: un esempio classico è quello di aggregare nell'home banking le informazioni sui diversi conti del cliente, magari utilizzando un robo-advisor per formulare proposte di investimento o suggerire prodotti».

La scelta dell'open bank

Una seconda possibilità segue il modello della open bank, «in cui FinTech e terze parti diventano una sorta di canale distributivo – prosegue Martini. Ogni API che la banca espone è una sorta di agenzia virtuale grazie alla quale altre aziende possono integrare i prodotti bancari nella loro offerta. In pratica, i TPP diventano un canale distributivo della banca. E l'attività dei TPP porta, di fatto, maggiori volumi e business per la banca».

Cooperazione tra banche

Terzo percorso possibile, quello del servizio di rete, in ottica multibanca, in cui «le banche creano insieme innovazione – commenta Martini. Penso alla clientela Corporate, dove le sinergie tra open

banking e instant payments permettono di sviluppare servizi certamente utili alla clientela, dalla gestione di incassi e liquidità in tempo reale sui conti correnti in più Paesi SEPA, fino alla riconciliazione dei pagamenti integrata con la fatturazione elettronica. Altre opportunità molto interessanti riguardano l'accesso al credito della PMI, più efficace grazie alla possibilità di dare rating sulla base delle informazioni su più banche, o l'erogazione di microassicurazioni tramite i sistemi POS».

I vantaggi dell'approccio di sistema

Nexi è partner di CBI Globe, iniziativa creata dal Consorzio CBI (vedi articolo a sinistra) per mettere a fattore comune gli investimenti delle banche aderenti, con risparmi stimati in 150 milioni di euro. Nexi è partner tecnologico e di business di Globe – racconta Martini – che propone un modello a piattaforma multibanca, che mette in comune non solo le API e i meccanismi che le governano, ma anche i sistemi di sicurezza, di gestione della SCA, di reportistica, di censimento e gestione delle terze parti. Gestisce cioè quella che sarà una clientela intermedia delle banche (le TPP), da cui arriveranno richieste di help desk e certamente anche dispute. Mettere insieme le forze è un ottimo modo per valorizzare gli investimenti in servizi ma anche lo sviluppo di servizi innovativi. Non a caso noi mettiamo a disposizione anche le competenze della nostra struttura interna dedicata allo scouting di FinTech e progetti di open banking internazionali».

A.G.