

CONTAMINAZIONI

PAGAMENTI

«La chiave è nei servizi che daremo ai clienti»

«Un patrimonio assolutamente fondamentale per dare valore ulteriore ai nostri». I dati rappresentano questo, per Roberto Catanzaro, direttore Business development di Nexi, gruppo finanziario che ha sposato ormai da anni l'innovazione digitale. La *data portability* costituisce un'opportunità vera per il settore? «Ci sono due aspetti da tenere in considerazione. Da una parte la *data portability*, dall'altra la necessità da parte dei clienti di avere sempre più privacy e riservatezza dei dati. In linea teorica, credo che la *data portability* possa essere un'opportunità per fare nuovi modelli di business. La vera domanda che dobbiamo porci, però, è quanto siamo bravi a essere convincenti nei confronti dei clienti finali, nel valore che aggiungiamo, per ottenere tutte le *permission* che ci consentono di trasferire questi dati». Secondo Catanzaro, un esempio pratico è collegato alla Psdz: «Teoricamente c'è molto potenziale per le aziende terze parti nell'utilizzare i dati in possesso, magari, di società finanziarie. Ma in pratica ci sarà da vedere se i clienti accetteranno di condividere i loro dati con aziende delle quali magari si fidano per alcune cose ma non per quanto riguarda la gestione del loro risparmio. Molto dipenderà da quanto valore, chi offre questi servizi, sarà in grado di offrire al cliente. E quanto saprà conquistare la sua fiducia».

— **Biagio Simonetta**



Finanza. Roberto Catanzaro, direttore business development di Nexi

