

THE GLOBAL OPEN BANKING REPORT

Con la collaborazione di



INDICE

Il punto di vista di Banca d'Italia sull'Open Banking	3
Executive Summary	6
Introduzione	8
La nostra vision: voce a CBI e PwC	13

SEZIONE I

1. Uno sguardo all'Open Banking	16
2. Benchmark internazionale	25
3. Il contesto Europeo: offerta, attori e trend	36
4. Il mercato Italiano: principali player di mercato e ruolo di CBI	45

SEZIONE II

5. Open Banking e oltre: casi d'uso rilevanti	55
6. Verso un futuro Open...	68
7. Alcuni insight dal Consiglio di Amministrazione CBI	72
8. Alcuni casi d'uso e practice mercato	78
9. L'esperienza della Pubblica Amministrazione	88
10. Il punto di vista dell'Associazione Bancaria Italiana	90
Considerazioni finali dal mercato	92
Ringraziamenti	97
Nota Metodologica	100



Alessandra Perrazzelli

Vice Direttrice Generale di Banca d'Italia

A livello internazionale si registra un crescente interesse nei confronti dell'Open Banking. Come sta rispondendo il settore bancario domestico? Quali saranno le principali linee evolutive del settore?

C'è una trasformazione silenziosa del Web di cui si parla poco, ma che è alla base della trasformazione digitale a cui stiamo assistendo: il Web nato per la navigazione degli umani, sta diventando il luogo di navigazione delle macchine. Inizialmente è l'umano che naviga sui siti Web, scopre dati e servizi e poi li utilizza. Oggi questo paradigma è messo in discussione; il Web è diventato troppo vasto e gli utenti necessariamente devono affidarsi a delle APP per navigare e accedere a servizi e contenuti. Le APP sono quindi le macchine che recuperano e filtrano le informazioni secondo proprie logiche e le mettono a disposizione del cliente.

Questo nuovo modello è reso possibile dalle API (Application Programming Interface), vale a dire delle interfacce tecniche attraverso cui l'informazione è confezionata e resa disponibile alle macchine. Tale trasformazione è iniziata circa venti anni fa e si è diffusa in tutti i settori industriali e commerciali.

Il mondo bancario è stato interessato da questa evoluzione solo di recente, almeno qui in Europa, con il pieno dispiegamento della Direttiva PSD2, che ha introdotto e regolamentato i nuovi servizi di Open Banking. Anche nel mondo dell'Open Banking l'utente non naviga direttamente sui servizi online della propria banca (gestore del dato) ma c'è una applicazione terza (del Third Party Provider, TPP, gestore del servizio) che filtra e aggrega dati e offre servizi all'utente secondo le sue richieste e secondo proprie logiche commerciali.

La diffusione dei servizi legati all'Open Banking sta crescendo, ma non così velocemente, almeno qui in Italia. In primo luogo le banche - salvo poche ma importanti eccezioni - hanno vissuto in una prima fase lo sviluppo dell'Open Banking con un approccio orientato molto spesso alla compliance, senza quindi

riuscire a cogliere sin da subito tutte le opportunità offerte dal nuovo modello. I TPPs, dal canto loro, hanno sviluppato varie offerte, sia digitalizzando processi tradizionali, sia implementando soluzioni innovative.

E' importante evidenziare che si registra una prevalenza del servizio di accesso ai conti (AIS), finalizzato per esempio al personal financial management o al credit scoring. I servizi dispositivi, anche se in crescita, non rappresentano ancora una reale alternativa nel settore dei pagamenti per l'e-commerce; manca probabilmente una vera killer application, che possa far percepire questa soluzione come semplice e accessibile da parte degli utenti.

I nuovi servizi abilitati dalla PSD2, anche se fortemente innovativi, hanno delle caratteristiche ancora settoriali (legate per lo più al mondo dei pagamenti); inoltre, non è immediato per il cliente abituarsi all'intermediazione di un soggetto terzo nell'accesso ai propri servizi bancari, soggetto verso il quale deve sviluppare un adeguato livello di conoscenza e fiducia. I segnali sono però positivi e importanti novità potranno arrivare dalle iniziative della Commissione Europea in tema di Open Finance e Digital Financial Strategy.

In generale va ricordato che l'intero sistema bancario italiano si è adeguato prontamente ai requisiti dell'Open Banking sin dalla data di loro entrata in vigore (settembre 2019) scegliendo standard comuni e in molti casi piattaforme centralizzate a garanzia di funzioni armonizzate per le terze parti e di efficienza e contenimento dei costi per le banche stesse. A partire da quella data, come Autorità Nazionale competente, abbiamo avviato un'attività di monitoraggio per seguire e indirizzare l'evoluzione del sistema. Ad oggi, dopo circa due anni dall'avvio, il percorso e lo stato raggiunto sono generalmente positivi anche se permangono aree di miglioramento sulle quali, come Autorità, continuiamo a porre attenzione anche per esercitare, ove necessario, gli interventi più adeguati.

I nostri dati ci dicono che, dal lato della domanda, il numero degli utenti dei servizi di Open Banking è cresciuto in maniera lenta ma continua; dal lato dell'offerta, è aumentato il numero delle terze parti interconnesse al sistema italiano. Osserviamo che anche diverse banche si stanno proponendo come terze parti, offrendo al cliente un servizio integrato di Internet Banking/Open Banking.

L'impressione complessiva è che il sistema stia maturando, sviluppando una ricchezza di funzionalità che potrebbe portare a una diffusione più massiccia e a una nuova ondata di innovazione nel settore dei pagamenti

L'evoluzione del rapporto tra intermediari tradizionali e fintech può agevolare lo sviluppo di servizi innovativi che arricchiscono l'offerta verso l'utente. Quali sono le principali sfide ed opportunità associate a tali modelli di coesistenza?

L'apertura dei conti correnti ai servizi di Open Banking delle terze parti, sancita dalla PSD2, ha segnato un passaggio epocale connettendo il mondo bancario tradizionale ai nuovi servizi fintech. Il pagamento digitale oggi assume più valore se offerto in un contesto integrato: rappresenta infatti un anello della catena di un servizio completo offerto al cliente finale. Una esperienza d'uso dove il cliente fruisce di un servizio digitale, ma poi deve usare modalità scollegate "out-of-band" per pagarne il costo, perde sempre più di significatività. Allo stesso tempo è sempre più evidente che i dati tratti dai conti dei clienti hanno una valenza molto ampia e sono in grado di attivare servizi e funzionalità che vanno oltre quelli immaginati dalla PSD2.

Dopo una prima fase di avvio dell'Open Banking, durante la quale il sistema bancario tradizionale ha assunto un approccio sostanzialmente difensivo, assistiamo a un cambio di strategia da parte degli incumbent, che ricercano forme di collaborazione con i soggetti più innovativi per sperimentare soluzioni inedite e ampliare l'offerta di servizi a vantaggio della propria clientela. Si assiste alla progressiva diffusione, anche nel mondo dei pagamenti, del fenomeno della platformisation, abilitata anche dalle logiche "Open" introdotte dalla PSD2. In tale contesto, sfruttando il rapporto fiduciario con l'utente finale, gli intermediari tradizionali hanno la possibilità di offrire una vasta gamma di servizi propri e di terzi, anche non esclusivamente di natura finanziaria.

È evidente, quindi, che il mondo dell'Open Banking è destinato ad evolvere verso paradigmi più ampi come ad esempio l'Open Finance. La tecnologia oggi lo consente. La sfida è quella di allineare il contesto, in termini di regole e standard comuni (in particolare per i servizi di base) che siano in grado di sostenere e promuovere l'innovazione.

La "Brexit" sta ridisegnando la struttura del mercato bancario e finanziario del Vecchio Continente. Quali pensa siano stati o potranno essere gli effetti della "Brexit" sul mercato dell'Open Banking in Europa e quali opportunità vede per le società fintech europee?

Il Regno Unito può essere considerato il mercato europeo che per primo, e meglio, ha colto le potenzialità del paradigma Open Banking promosso dalla PSD2, probabilmente anche per effetto di alcune scelte delle Autorità di settore; ricordo che la Competition and Markets Authority (CMA) inglese impose, da subito, l'utilizzo di determinate specifiche tecniche per le API dedicate alla prestazione dei servizi di AIS e PIS alle principali banche inglesi, al fine di assicurare piena interoperabilità all'interno del Paese; ciò nonostante tale scelta potesse essere considerata non del tutto in linea con la Direttiva e i successivi lavori dell'EBA, che volutamente volevano evitare di imporre soluzioni che potessero condizionare le scelte degli operatori.

Sta di fatto che prima della Brexit, la maggior parte dei TPP che operavano in Italia in libera prestazione di servizi erano di nazionalità inglese; con l'uscita del Regno Unito dall'Europa, e quindi con la fine del regime del "passaporto", i TPP inglesi per continuare ad offrire i propri servizi in Italia hanno dovuto stabilire una propria sede in Europa.

Stiamo quindi assistendo a una redistribuzione del mercato dell'Open Banking europeo, con alcuni Paesi che stanno diventando fortemente attrattivi in termini di innovazione finanziaria. Purtroppo l'Italia non è ancora tra questi. Se guardiamo al numero dei soggetti che offrono nel nostro Paese i nuovi servizi introdotti con la PSD2, la maggior parte di essi continua a essere di matrice straniera; si tratta di un dato rilevante, trattandosi di servizi digitali, per definizione fruibili "a distanza". Di ciò siamo profondamente consapevoli ed è per questo che come Banca d'Italia siamo fortemente impegnati per rendere più accogliente rispetto all'innovazione il nostro mercato bancario e finanziario.

La Banca è da tempo impegnata a sostenere e promuovere l'innovazione nel sistema finanziario. Tra le iniziative della Banca a supporto dell'innovazione vi è il “Canale Fintech”, una finestra di dialogo con il mercato che offre la possibilità di formulare richieste e sfruttare spazi di confronto su tematiche attinenti all'innovazione nel mercato dei pagamenti e in quello bancario. Qual è stata la risposta del mercato?

Dalla sua istituzione, nel 2017, al 30 giugno 2021 sono pervenute al Canale Fintech più di 100 progetti (di cui 21 solo nel primo semestre 2021) che hanno consentito alla Banca d'Italia di acquisire informazioni sui trend rilevanti per l'evoluzione digitale dell'industria finanziaria domestica.

La maggior parte dei progetti analizzati ha riguardato le attività connesse con l'offerta di servizi di pagamento e finanziari relativi alla PSD2 (Open Banking e Credit Management/Lending/Credit scoring) e l'ambito delle cripto-attività. Per quanto riguarda le tecnologie utilizzate, le iniziative sono incentrate sull'utilizzo dell'intelligenza artificiale seguita dallo sfruttamento della tecnologia blockchain o distributed ledger e delle API. In diversi casi, i progetti analizzati propongono nuovi processi/servizi basati su tecnologie consolidate (es. siti web/piattaforme, e-commerce, etc.). Oltre il 70% delle iniziative presentate al Canale Fintech – per lo più da società neocostituite o in fase di start-up - si trovano in una fase di “pre-produzione”.

“Milano Hub” lanciato a dicembre 2020 ha l'obiettivo di supportare l'adozione delle tecnologie digitali da parte del mercato finanziario in Italia e di predisporre un ambiente di confronto e dialogo con gli operatori, l'accademia e le imprese per la condivisione di analisi e ricerche e per offrire sostegno allo sviluppo di progetti innovativi in grado di produrre benefici diffusi. Quali sono i risultati attesi che potranno essere valorizzati nell'ambito del “Global Open Banking Report”?

“Milano Hub” è il nuovo centro di innovazione con il quale la Banca d'Italia si propone di assistere gli operatori, collaborando allo sviluppo di progetti e ad attività di ricerca e analisi. Si è appena conclusa la prima Call for Proposals, dedicata al tema dell'intelligenza artificiale e, in particolare, al contributo che questa nuova tecnologia può dare al miglioramento dei servizi bancari, finanziari

e di pagamento.

L'interlocuzione con il mercato è stata molto vivace e proficua con un numero di progetti presentati superiore alle attese e ha coinvolto anche società estere interessate a espandere la loro attività in Italia. Manifestazioni d'interesse sono pervenute anche da parte di banche centrali di altri Paesi per capire la strategia della Banca d'Italia nel mondo del FinTech e il tipo di risposta che ci si attende dal mercato.

I migliori 10 progetti che verranno selezionati potranno beneficiare delle competenze di settore messe a disposizione dalla Banca tramite team multidisciplinari di supporto dedicati; ma naturalmente rifletteremo sul modo migliore per dare adeguata visibilità e valore anche agli altri progetti che evidenzieranno qualità, idee e visione del futuro.

Dal suo punto di vista che ruolo può avere il FinTech nel supportare la transizione ecologica del sistema finanziario?

La Banca d'Italia è fortemente convinta che l'adozione consapevole delle nuove tecnologie in ambito finanziario possa ricoprire un ruolo chiave nel quadro dell'impegno globale per la riduzione delle emissioni e contribuire altresì alla mitigazione dei rischi climatici e di transizione. Siamo molto attivi nel raggiungimento di questo scopo con iniziative concrete. Quest'anno, nel contesto della Presidenza italiana del G20 e in cooperazione con la Banca dei Regolamenti Internazionali, abbiamo organizzato una competizione – il Techsprint – volta a premiare i progetti tecnologici più innovativi e promettenti in tema di finanza sostenibile.

È infatti prioritario che le soluzioni tecnologiche adottate siano coerenti con il contenimento del consumo energetico: è per questo, tra l'altro, che la riduzione dell'impronta ecologica complessiva del sistema dei pagamenti rientra fra gli obiettivi da considerare nell'eventuale realizzazione di un euro digitale da parte dell'Eurosistema.



Executive Summary

Il settore dei servizi finanziari sta vivendo una **profonda trasformazione** sia da un punto di vista tecnologico che normativo. Tale trasformazione sta spingendo gli operatori finanziari verso l'adozione di **nuovi modelli di business** e lo sviluppo di **servizi sempre più innovativi** per fronteggiare, soprattutto nel **medio-lungo termine**, l'incremento della competitività nel mercato dei servizi finanziari. Questo nuovo paradigma si basa su una logica di ecosistema, all'interno del quale il **valore per il cliente finale** viene generato attraverso un approccio collaborativo tra operatori che operano all'interno dello stesso settore o anche in maniera intersettoriale: i modelli **“Open”** nascono dalla creazione di tali ecosistemi collaborativi, basati sulla condivisione di dati e servizi. Il Report è stato realizzato con l'obiettivo di fornire una **panoramica completa sull'Open Banking** e comprende le seguenti sezioni:

- **Introduzione all'Open Banking** - panoramica su obiettivi/driver e attori chiave dell'ecosistema;
- **Benchmark internazionale** - panoramica sulle iniziative a livello globale, con focus sui driver che hanno portato i Paesi ad avvicinarsi all'Open Banking;
- **Il contesto Europeo: offerta, attori e trend** - panoramica sull'offerta di API dei principali attori europei e ulteriori approfondimenti sulle iniziative di collaborazione e standardizzazione;
- **Il mercato Italiano: principali player di mercato e ruolo di CBI** - panoramica sui principali operatori del mercato con focus sia sui trend di mercato che sul ruolo di CBI all'interno dell'ecosistema;
- **Open Banking e oltre: casi d'uso rilevanti** - panoramica su casi d'uso di operatori di mercato;
- **Verso un futuro Open** - conclusioni e prospettive future sull'Open Finance;
- **Insights dal CdA CBI, mercato Italiano e attori istituzionali** - opinioni dai membri del CdA del CBI, dei CEO dei principali operatori di mercato e degli attori istituzionali italiani.

La ricerca condotta suggerisce che l'Open Banking è un fenomeno diffuso: ad oggi, **quasi 60 Paesi** (da quelli leader come Australia, Regno Unito e Unione Europea a quelli emergenti come Nigeria, Bahrain, Sud Africa) hanno già avviato **iniziative in ambito Open Banking** anche se con **approcci, modalità e ritmi di adozione diversi**.

Con riferimento **all'Unione Europea**, l'analisi mette in evidenza che, certamente spinti dalla Payment Service Directive 2 (PSD2), quasi tutti i **principali operatori finanziari** hanno costruito una **proposition** in ambito **Open Banking** partendo da servizi base come l'**Account Information Service (AIS)** e il **Payment Initiation Service (PIS)** e, in alcuni casi, arricchendola con **servizi a valore aggiunto (VAS)**. L'analisi effettuata sul set di API disponibili sui Developer Portal delle aziende evidenzia inoltre che **l'offerta Europea in ambito Open Banking** si concentra principalmente sui dati di Account Information e Payment Initiation (63%). In tale contesto, iniziano ad emergere i casi d'uso **dell'Open Finance**, quindi servizi basati su dati riferiti ad investimenti, assicurazioni e dati di prestito (14%).

In Italia, come confermato anche dai **principali operatori finanziari e istituzionali intervistati**, sempre più player stanno spostando la loro attenzione verso l'Open Banking, pur essendo ancora un fenomeno non pienamente sfruttato. Al fine di massimizzare i **benefici dell'Open Banking** nei prossimi anni, ci si aspetta che le aziende aumentino i loro investimenti nel mercato e che intraprendano attività mirate di educazione “finanziaria” per **aumentare la consapevolezza dei clienti** nei confronti dell'Open Banking.

Lo studio ha evidenziato che l'Open Banking è un trend rilevante su scala globale che stimola la concorrenza e la cooperazione nel settore dei servizi finanziari e abilita nuovi modelli di business. In tale senso, diversi operatori di mercato stanno già guardando oltre l'Open Banking, evolvendo la loro suite di servizi **verso l'Open Finance**, che potrebbe rappresentare un'enorme opportunità di **rafforzamento ed espansione del business** per le istituzioni finanziarie.

INTRODUZIONE





“ L'Open Banking è un fenomeno globale che ha trasformato profondamente il Settore dei Servizi Finanziari, spingendo gli operatori finanziari a reinventare i loro Modelli di Business, facendo leva sulla collaborazione con nuovi attori del mercato. ”

L'innovazione dei Servizi Finanziari

L'Open Banking sta diventando inequivocabilmente un **fenomeno mondiale** che, soprattutto negli ultimi anni, ha avuto un **impatto dirompente** sul **Settore dei Servizi Finanziari**: che sia stato guidato dalle normative o dagli attori del mercato, ha **cambiato profondamente le regole non scritte** e la struttura storicamente consolidata del Settore. L'Open Banking **sta aprendo la strada a Nuovi Entranti** nel mercato, dando la possibilità a consumatori finali e imprese di avere sotto controllo la propria situazione finanziaria. Il Comparto dei Servizi Finanziari ha quindi subito un profondo cambiamento: l'ingresso di **nuovi attori** come FinTech, Istituti di Pagamento o di Moneta Elettronica e, più in generale, Terze Parti, insieme alla **crescente domanda** dei clienti di **servizi sempre più innovativi**, ha spinto gli operatori finanziari tradizionali a **rivedere**, e in alcuni casi reinventare, i loro **Modelli di Business**. In ogni caso, l'Open Banking ha abilitato un **nuovo modello di “fare banca”**. I modelli di business bancari tradizionali hanno lasciato il posto a quelli “Open” che si basano sulla **cooperazione** e **coopetizione** con i **nuovi operatori del mercato**, consentendo così la **creazione di un ecosistema digitale** in cui diversi attori (in alcuni casi, anche appartenenti a diversi settori) collaborano per offrire ai consumatori un ampio ventaglio di servizi attraverso canali innovativi. Le **partnership** tra BBVA e Uber o ABN AMRO e Tink, insieme alle **recenti acquisizioni nel mercato** (ad esempio Mastercard-Aiia, CRIF-Strands, Visa-Tink) sono solo esempi di tale fenomeno a conferma del **dinamismo del Settore** e della crescente attenzione del mercato verso l'Open Banking. **L'Open Banking ha definitivamente cambiato il modo di “fare banca”**, abilitando **nuovi modelli di business** e modalità di **collaborazione**: finanza integrata, Banking-as-a-Service, Banking-as-a-Platform sono solo alcune delle nuove soluzioni con cui le banche e le Terze Parti possono operare.

Nuovi Entranti

TrueLayer nabs \$130M at a \$1B+ valuation as open banking rises as a viable option to card networks

**Italian challenger bank
Aidexa raises €45 million**

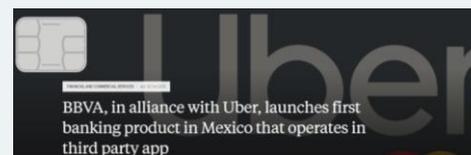
10 November 2020  3  7  0 

Tiger Global Leads \$15M Funding in Nigerian Open Banking Startup Mono

General News · 3 Mar 2021

Klarna expands Open Banking solution to 8 more European markets

Nuovi Modelli di Business e Servizi



Strands adds credolab credit scoring to PFM app

01 July 2021  0  0  0 

Switcho and Salt Edge Partner To Improve Response Time for the Italian, Expense Management Fintech

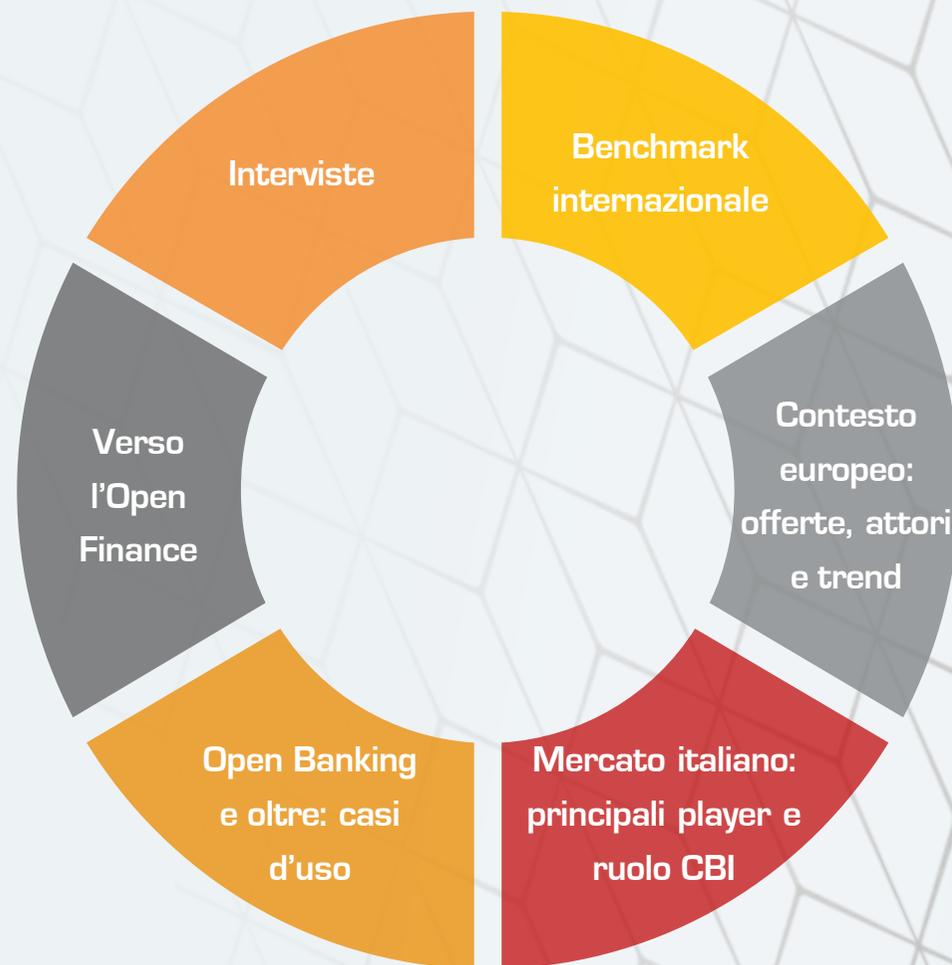
Starling adds a little spice to its marketplace with Nutmeg integration

Il Global Open Banking Report include i seguenti contenuti...

“

Questo Report è il primo di una collana realizzata da CBI e PwC: la ricerca mira a fornire un quadro completo dello stato dell'arte dell'Open Banking, evidenziando come gli attori chiave, quali le banche, le FinTech, le Iniziative di Collaborazione e Standardizzazione, si stanno muovendo in questo paradigma.

”



L'autore

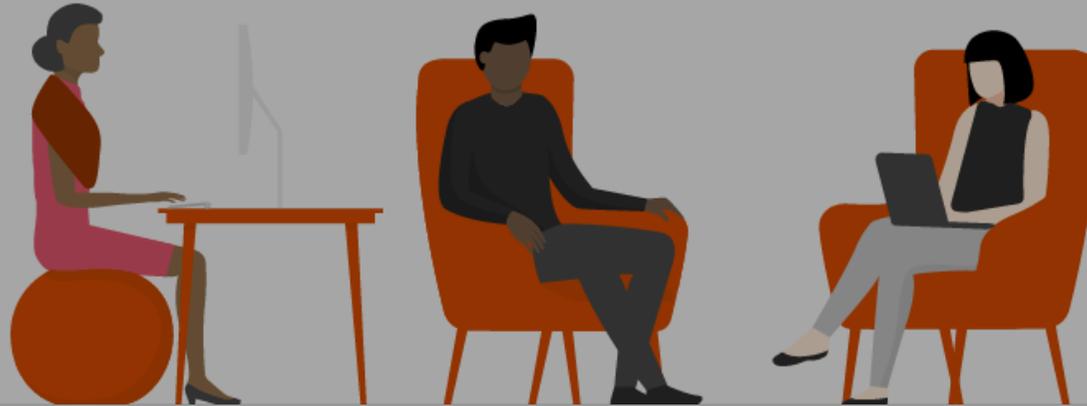
CBI è una S.p.a. consortile composta da **circa 400 Prestatori di Servizi di Pagamento (PSP)** come azionisti, che opera da Hub per la **digitalizzazione e l'innovazione tecnologica**, creando **servizi di pagamento digitali** che le banche offrono alle imprese, ai cittadini e alla Pubblica Amministrazione (PA). CBI opera sotto la **sorveglianza di Banca d'Italia**. In questi anni, CBI ha raggiunto diversi obiettivi: **oltre 3 milioni di imprese** in Italia utilizzano il servizio CBI che facilita le aziende nello svolgimento delle attività di gestione della liquidità. **Circa 10 milioni di cittadini hanno già utilizzato il servizio CBILL** per consultare e pagare online gli avvisi di pagamento emessi dalle imprese e dalle oltre 20.000 PA collegate a pagoPA. A fine 2021 CBILL ha vinto il premio **“Migliori in Italia – Campioni del Servizio 2022”**, nella categoria Finanza/pagamenti bollettini. 7 PA centrali sono collegate a CBI attraverso servizi centralizzati che consentono il **collegamento con le banche** e l'ottimizzazione della gestione di progetti e servizi. **Oltre l'80% del settore bancario italiano** (circa 300 banche) ha scelto la **piattaforma CBI Globe**, che semplifica il dialogo telematico tra PSP, FinTech, imprese e PA per raggiungere la conformità al quadro normativo europeo e ricoprire un ruolo attivo nello scenario Open Banking. **CBI ha sviluppato servizi a valore aggiunto (VAS)** per rafforzare la competitività dei propri clienti: tra questi, **Check IBAN (IBAN Validation)** che permette di verificare online l'associazione tra IBAN e codice fiscale/partita IVA fornito da una persona fisica o giuridica e, **Smart Onboarding**, un servizio di data fetching online che consente alle corporate di recuperare informazioni sugli utenti finali archiviate presso i sistemi bancari via API. Nel 2021 CBI è stata nominata **«Impresa di Valore» AIL**, e ha ricevuto il premio **“Le Fonti Awards”** come **“Eccellenze dell'Anno – Innovazione & Leadership – Pagamenti Elettronici”**.

L'Advisor

PricewaterhouseCoopers (di seguito anche PwC) è una rete di imprese presenti in **156 Paesi con più di 295.000 professionisti** (di cui più di 6.000 risiedono in Italia) che forniscono servizi di qualità di Assicurazione, Consulenza, *Deal*, Fiscale e Legale. PwC è uno dei più grandi network di servizi professionali del mondo, la cui missione è **creare valore per i clienti, le persone e fiducia nella società** in cui PwC opera. I servizi di PwC sono condivisi a livello globale ed esprimono al meglio la qualità dei principi basati su una **profonda conoscenza dei diversi settori di mercato** e sull'utilizzo delle tecnologie più avanzate. PwC fornisce un'ampia gamma di servizi in modo integrato e multidisciplinare: la sua prerogativa è combinare la **conoscenza del mercato locale** con i punti di forza di un'**organizzazione globale**. In tale contesto, PwC Italia è leader dell'**EMEA Payments & Open Banking Centre of Excellence**, una community di esperti in ambito Pagamenti, Carte e Open Banking con **competenze multidisciplinari** in ambito strategy & operations, regulatory e technology. Tali competenze consentono a PwC di ottenere un'approfondita **comprensione del mercato** dei pagamenti, delle carte e dell'Open Banking al fine di produrre **elaborati di alta qualità** e fornire **raccomandazioni strategiche e soluzioni operative** per i clienti e per il mercato.



LA NOSTRA VISION: VOCE A CBI E PWC





Liliana Fratini Passi

CBI S.c.p.a., Direttore Generale

Direttore Generale di CBI, Vicepresidente UN/CEFACT (Centro delle Nazioni Unite per la facilitazione degli scambi commerciali e il business elettronico) e Rappresentante italiano presso ISO Technical Committee 68 Financial Services e ISO20022 RMG. Ricopre inoltre il ruolo di consigliere indipendente di società. Da oltre venti anni è autrice di numerosi articoli e paper anche su stampa internazionale, key note speaker, riconosciuta opinion leader in tema di digitalizzazione dei servizi finanziari, Pagamenti Elettronici e Open Banking. Nel 2021 è stata inserita da Forbes Italia tra le “100 donne vincenti”, nominata tra le “Inspiring Fifty Women Italy” come “role model” nelle materie STEM, premiata come “Women in Finance - Italy Awards” nella categoria “Woman in FinTech of the Year” dall’Ambasciata Britannica in Italia, Freshfields Bruckhaus Deringer, Lener & Partners e Borsa Italiana, attraverso la votazione di una giuria di eccezione del mondo istituzionale, finanziario e imprenditoriale italiano, nonché premiata da Le Fonti TV come “Managing Director of the Year – Banking”.

Quali sono le principali innovazioni nel mercato degli ePayments?

Il mercato dei pagamenti è cambiato radicalmente negli ultimi due anni, in risposta alle **mutate esigenze della clientela**. Tale tendenza è certamente stata spinta dalla pandemia da Covid-19: in questi mesi i clienti hanno ridotto l'utilizzo dei contanti, imparando a usare i pagamenti digitali, e hanno modificato i rapporti con le banche, rivolgendosi a nuovi player del mercato.

A sostegno di questo cambiamento, le **misure adottate dalla Commissione europea** mirano a eliminare la frammentazione, facilitare l'innovazione, promuovere uno spazio comune europeo di dati finanziari e migliorare la gestione del rischio. Guardando al futuro, credo che le prossime normative saranno cruciali per costruire un quadro normativo che garantisca una reale “parità di condizioni” tra banche, FinTech e Bigtech.

Come sta cambiando il mercato dei pagamenti digitali?

Alla luce del nuovo scenario di mercato gli incumbent stanno creando nuove modalità di collaborazione e partnership in un **mercato sempre più aperto** per la creazione di prodotti innovativi in grado di **migliorare la user experience** richiesta dalla clientela e mantenere il presidio della relazione con la clientela. Credo che la sostenibilità e l'innovazione digitale siano i fattori critici di successo per la creazione della **banca del futuro**. Questi due elementi rappresentano e indirizzano il nuovo modo di relazionarsi con i clienti, le politiche di investimento e l'evoluzione dei modelli operativi interni. Questa direzione strategica è tanto più evidente a livello internazionale, dove ci sono ampie iniziative di standardizzazione che riguardano **sia l'innovazione digitale che i principi ESG** (Environmental, Social, e Governance), al fine di garantire la piena interoperabilità tra gli attori del mercato, con una forte attenzione ai

pagamenti internazionali e alla facilitazione degli scambi (supply chain). Le istituzioni nazionali ed europee stanno investendo in questi settori, come mai prima d'ora. Il **Piano per la Ripresa e la Resilienza** presentato dall'Italia, si sta rivelando un enorme acceleratore di un percorso che altrimenti avrebbe potuto portare l'Italia a molti anni. **La trasformazione digitale pubblica e privata** e la transizione ecologica stanno diventando un obiettivo unico e integrato.

A tal fine, **CBI supporta l'innovazione collaborativa per i propri clienti**, banche e altri intermediari, in modo che a loro volta possano offrire servizi a valore aggiunto a clienti Corporate, Retail e Pubblica Amministrazione secondo l'approccio dell'economia di rete.

Nell'area dell'Open Finance, quali servizi state sviluppando per supportare la creazione della banca del futuro?

Investire in innovazione **tecnologica, competenze digitali e sostenibilità** potrebbe essere la chiave per competere a livello globale. Al fine di sviluppare tali investimenti, CBI sta lavorando su tre elementi strategici:

- sostenere la creazione di **infrastrutture aperte e l'interoperabilità tecnica** (es. CBI Hub Cloud, per la migrazione delle strutture CBI al cloud);
- sviluppare **servizi a valore aggiunto** che permettano di andare oltre la compliance (es. CBI Globe attivo, servizi beyond banking, sviluppo di partnership di valore);
- impegnarsi nella **collaborazione attiva con PagoPA**, rafforzando l'operatività del Servizio CBILL.

Tutti questi elementi consentiranno alle banche di rispondere in modo più efficace alle nuove sfide del mercato transazionale e di creare valore per i clienti.



Marco Folcia

PwC, Partner, Transformation FS Leader

Partner della sede di Milano di PwC, Marco ha oltre 20 anni di esperienza nella consulenza in ambito Financial Services con focus su modelli di business, trasformazione digitale, customer centricity, carte e pagamenti. È inoltre responsabile della Practice FS Transformation e leader del PwC EMEA Payments & Open Banking Centre of Excellence (CoE). Nel corso della sua esperienza, ha supportato banche retail di grandi e medie dimensioni nell'implementazione di progetti di trasformazione del business e, con l'entrata in vigore della PSD2, ha supportato le istituzioni finanziarie (banche in particolare) nella valutazione degli impatti strategici per il loro business e nella trasformazione delle sfide identificate in opportunità.

Qual è l'attuale grado di maturità dell'Open Banking in Europa? Quali i fattori su cui fare leva per favorirne lo sviluppo in Italia?

L'Open Banking in Europa è un **fenomeno consolidato**: circa l'**80% dei Paesi** ha avviato iniziative in tale ambito sia dal punto di vista **regolamentare**, sviluppando servizi basati sulle API obbligatorie della PSD2 (i.e. Account Information, Payment Initiation), che dal punto di vista **dell'offerta commerciale**, sviluppando **servizi a valore aggiunto** rispetto a quelli basati su API PSD2 (es. PFM, BFM). In tale contesto, il **livello di maturità** tra i Paesi risulta però ancora **eterogeneo**: alcune aree, quali i **Nordics**, si distinguono per innovazione dell'offerta (es. servizi di Carbon Footprint) e numero di terze parti operanti (47 TPP attive¹). **In Italia**, invece, il tasso di **adozione dell'Open Banking** è tuttora **contenuto** sia a livello di operatori di mercato (13 TPP attive²) che di utenti finali (es. meno del 5% utilizzano servizi Open Banking³).

In tal senso, i **principali elementi** che potrebbero **stimolarne la crescita** sono:

- l'incremento dell'awareness verso gli utenti finali sulle potenzialità dell'Open Banking ed i benefici associati, attraverso comunicazioni mirate;
- il miglioramento delle interfacce dedicate alle terze parti messe a disposizione dalle banche, al fine di rendere l'esperienza degli utenti più fluida (es. modalità di autenticazione che prediligano il ricorso alla biometria);
- lo sviluppo di iniziative di collaborazione, anche con operatori esterni al mondo finanziario, per diffondere una cultura "Open" fra player di mercato.

Quali saranno i principali trend dei prossimi anni legati ai modelli "Open"?

Secondo la nostra comprensione del mercato, i **principali trend** che nel corso

dei prossimi anni caratterizzeranno i modelli "Open" sono:

- la crescente rilevanza del ricorso alle API nell'ambito dell'inizializzazione di pagamenti istantanei, in quanto consente agli utenti di ottenere un'esperienza di pagamento completamente real-time;
- la trasformazione, in linea con il paradigma "Open Finance", dell'offerta tradizionale bancaria in logica API, a partire da prodotti assicurativi e di investimento, due aree importanti nell'ambito del business delle banche;
- lo sviluppo di API in grado di semplificare i processi di onboarding digitale, contribuendo all'incremento dell'inclusione finanziaria fra gli utenti (es. la condivisione fra istituti di informazioni anagrafiche associate al cliente)

Quali sono i modelli "Open" di maggiore interesse a livello internazionale?

Al di là dell'ambito dei pagamenti, già in fase di maturità avanzata in svariati Paesi, le **principali aree di interesse** a livello internazionale sono quelle del **credito** e degli **investimenti**. Infatti, lo sviluppo di modelli di business in ottica "Open" in relazione a tali servizi ne faciliterebbe la fruizione da parte degli utenti, originando benefici quali:

- la generazione di nuove commissioni da gestione patrimoniale, dovute ad un incremento nella domanda di servizi patrimoniali;
- una maggiore accuratezza nel processo di valutazione del merito creditizio di banche e intermediari, grazie all'accesso ai dati transazionali degli utenti;
- l'abilitazione di un modello di erogazione istantanea del credito basato sul processo di valutazione di cui sopra.

(1) IP e IMEL che offrono AIS/PIS (Fonte: Open Banking Europe, 2021)

(2) IP/IMEL che offrono AIS/PIS (Fonte: PwC analysis and elaboration from public data)

(3) Fonte: survey su 15 banche Italiane, 1 Centro Servizi (Global Open Banking Report)

Introduzione ai modelli “Open”

Negli ultimi anni, le istituzioni finanziarie stanno rivalutando il concetto di “banca tradizionale” evolvendo i propri modelli di business in un'ottica sempre più “Open”. Tale nuovo ecosistema “Open” si basa sulla condivisione di dati e informazioni tra i vari attori coinvolti (es. banche tradizionali, banche digitali, FinTech e Tech Provider), con l'obiettivo di sviluppare ed erogare servizi innovativi al cliente finale. L'adozione di modelli basati sul concetto di ecosistema permette agli operatori di mercato di sviluppare nuove opportunità di business, dando vita a fonti di ricavo innovative derivanti da un'offerta di servizi più ampia raggiungibile grazie a partnership e collaborazioni con altri player. Tali approcci collaborativi garantiscono inoltre ai player di operare con maggiore flessibilità, sia nelle relazioni con i partner che rispetto alle esigenze dei propri clienti. In Europa (cfr. Figura 1), la Payment Service Directive 2 (PSD2) ha fatto da apripista a questo nuovo ecosistema “Open”, introducendo servizi e modelli di business che fanno leva sull'apertura dei dati nell'ambito dei pagamenti. Tale fenomeno incentiva le banche ad innovare i propri modelli di Business e a reagire al cambiamento per competere con le “Pure Digital Banks” e con i nuovi entranti sul mercato, mitigando il rischio di disintermediazione. Recentemente, con l'avvento dell'Open Banking, le opportunità generate dai nuovi modelli collaborativi stanno iniziando ad andare oltre i confini dei servizi definiti dalla normativa PSD2, spingendo gli ecosistemi ad accogliere paradigmi sempre più estesi in ottica “Open”.

L'EVOLUZIONE DEI MODELLI “OPEN”: IL CASO EUROPEO



PSD2

La Direttiva EU 2015/2366, conosciuta come PSD2, emanata dalla Commissione Europea prevede la possibilità di condividere i dati di pagamento con le terze parti (TPP) autorizzate, previo consenso dell'utente, ed ha spinto sia gli operatori tradizionali che quelli emergenti a considerare nuovi fattori per generare opportunità di business e servizi innovativi, quali Account Information (AIS) e Payments Initiation (PIS)



OPEN BANKING

Partendo dai servizi abilitati dalla PSD2 (ovvero AIS e PIS) e facendo leva sulle Open API, nel rispetto del consenso del cliente, gli attori del settore stanno sviluppando servizi innovativi anche in collaborazione con altri attori, finanziari e non, secondo una logica di ecosistema



NUOVI MODELLI “OPEN”

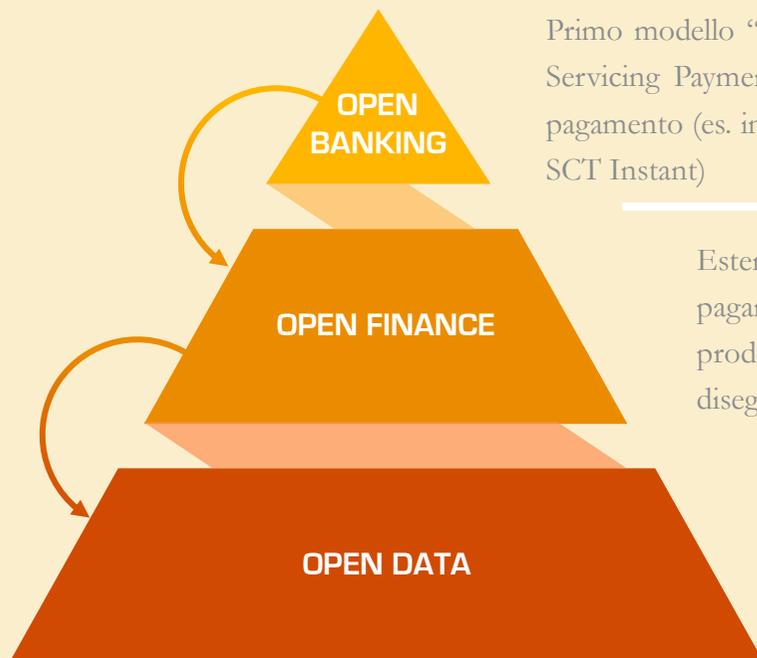
L'aumento delle collaborazioni tra attori di diversi settori e l'ampliamento del set di dati utilizzati per lo sviluppo di servizi a valore aggiunto sta contribuendo all'estensione del concetto di Open Banking verso modelli di collaborazione sempre più “Open” (es. Open Finance, Open Data)

Figura 1: Evoluzione verso un modello “Open” in Europa

I modelli “Open” si suddividono in tre diversi paradigmi definiti sulla base dei settori coinvolti e della tipologia di dati condivisi dagli attori che ne fanno parte (cfr. Figura 2). In questo senso, l'Open Banking rappresenta la categoria più ristretta in quanto fa esclusivamente riferimento al settore bancario e all'utilizzo di dati relativi ai pagamenti. Al contrario, quando

nell'ecosistema “Open” vengono coinvolti anche attori non strettamente bancari e i dati scambiati vanno oltre il mondo dei pagamenti (es. credito, investimenti, assicurazioni) pur rimanendo nell'ambito dei Servizi Finanziari, è possibile fare riferimento al modello di “Open Finance”. Infine, quando la collaborazione diventa intersettoriale e vede attori di diversi

settori generare servizi basati sull'utilizzo di dati diversi (es. energia, telecomunicazioni, sanità) si entra nell'ambito di modelli di “Open Data”.



Primo modello “Open” che, a livello europeo, è stato incentivato dalla PSD2, che ha imposto agli ASPSP (Account Servicing Payment Service Provider) operanti nel settore bancario di aprire, previo consenso del cliente, i dati di pagamento (es. informazioni sul conto, saldo, operazioni) e le funzionalità dispositive (es. SEPA Credit Transfer - SCT, SCT Instant)

Estensione dell'Open Banking che si traduce in una più ampia condivisione di dati finanziari (non più solo pagamenti) da parte dei player (non solo bancari), con un conseguente aumento del numero di servizi e prodotti accessibili da parte delle terze parti nonché un arricchimento dei servizi a valore aggiunto disegnati su misura rispetto alle esigenze del cliente

Ulteriore estensione di Open Banking e Open Finance che permette agli attori di tutti i settori di condividere e utilizzare qualsiasi tipo di dato, ad esempio relativo a energia, mobilità, sanità, economia green o Pubblica Amministrazione

Figura 2: Modelli “Open”

Il panorama globale dell'Open Banking

L'Open Banking, pur essendo un fenomeno emergente, registra una significativa diffusione a livello geografico, testimoniata dal fatto che ad oggi oltre 60 Paesi hanno adottato iniziative o pratiche di Open Banking, ciascuno con un approccio su misura in relazione alle specifiche esigenze del mercato domestico.

Dal punto di vista della dimensione, il mercato dell'Open Banking è in costante crescita: nel 2018 valeva 7,29 miliardi di dollari e si prevede che raggiunga 43,15 miliardi di dollari entro il 2026, crescendo ad un CAGR del 24,4%.

Inoltre, anche il numero di utenti dell'Open Banking a livello globale è in costante aumento, da 24,7 milioni nel 2020 a 132,2 milioni previsti entro il 2024, che equivale ad una crescita annua media di circa 50%. In questo contesto, il mercato europeo si attesta come il più grande a livello globale, con una previsione di circa 63,8 milioni di utenti attivi entro il 2024.

L'Open Banking abilita un'ampia gamma di player (ad esempio, banche tradizionali, banche

L'OPEN BANKING E I PRINCIPALI KPI A LIVELLO GLOBALE

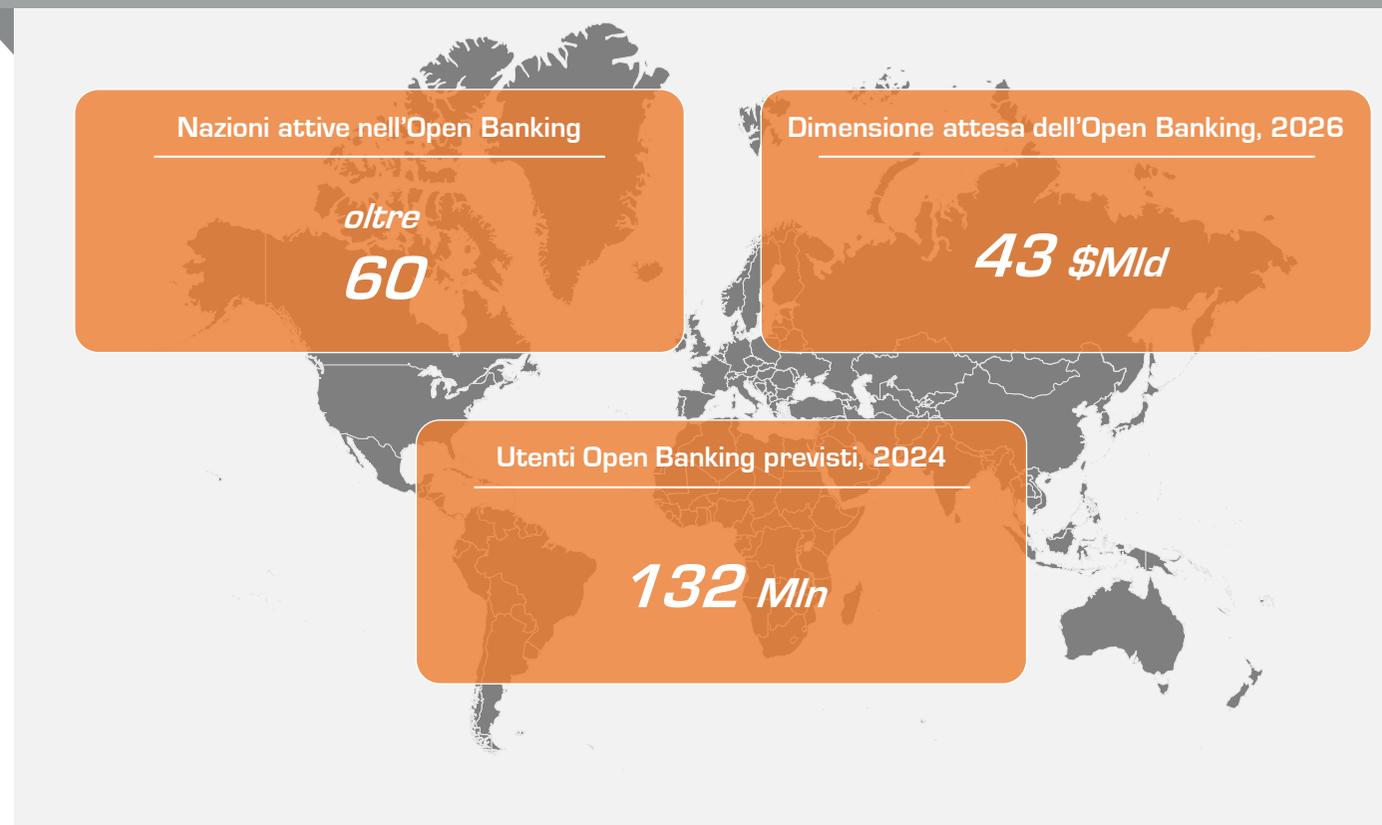


Figura 3: Panorama Open Banking e KPI rilevanti

digitali, FinTech e fornitori tecnologici) a competere per offrire ai propri clienti un'offerta più ampia con servizi finanziari innovativi e prezzi più competitivi. In tal senso, il mercato europeo ha recentemente registrato un

significativo aumento del numero di terze parti operative: infatti, negli ultimi due anni il numero di TPP è passato da 111 a 474 con un CAGR stimato del 107%.

I principali fattori che abilitano l'Open Banking

L'Open Banking può certamente essere considerato un fenomeno globale, in quanto sono in corso iniziative nei principali Paesi di tutti i continenti. Tuttavia, gli approcci adottati dai Paesi sono molteplici e vari, in quanto l'Open Banking può essere guidato da diversi fattori e abilitato da svariati obiettivi che ne

determinano diverse versioni, fermo restando l'obiettivo di creare un ecosistema di servizi finanziari comune, aperto, interoperabile e globale. Dall'osservazione delle varie configurazioni dell'Open Banking nel mondo, emergono alcuni fattori ricorrenti che agiscono da catalizzatori favorendone lo sviluppo. Tali

fattori sono: cambiamenti normativi, nuove esigenze dei consumatori, aumento nella concorrenza del mercato dei servizi finanziari e, infine, il rapido cambiamento tecnologico che interessa il mercato dei Servizi Finanziari (cfr. Figura 4).

FATTORI CHE ABILITANO L'OPEN BANKING IN TUTTO IL MONDO

QUADRO REGOLAMENTARE

In alcuni Paesi, i regolatori locali hanno proposto quadri normativi che prevedono che le istituzioni finanziarie forniscano a terzi l'accesso a una serie di informazioni basate sul consenso dei consumatori. In tutti questi casi, i regolatori stanno stimolando la competizione e fornendo i prerequisiti tecnici come base per l'adozione dell'Open Banking

PRESSIONE COMPETITIVA

Le banche stanno subendo una straordinaria pressione competitiva in quanto nuovi attori (ad esempio FinTech e Big Tech) stanno penetrando il mercato dei servizi finanziari, costringendo gli "incumbents" (le banche tradizionali) a collaborare per lo sviluppo di una nuova offerta digitale

TRASFORMAZIONE TECNOLOGICA

In tutti i settori, le catene di valore sempre più interconnesse e l'evoluzione delle piattaforme hanno generato una tecnologia nuova e più efficiente. Le piattaforme API sono diventate il nuovo paradigma per la connessione a un'ampia varietà di sistemi, sia all'interno che all'esterno delle organizzazioni

BISOGNI DEI CLIENTI

Le grandi aziende di tecnologia, quali i GAFAs (Google, Apple, Facebook, Amazon), stanno influenzando le aspettative dei clienti in tutti i settori. Di conseguenza, anche la clientela delle banche richiede piattaforme con offerte finanziarie che pongano il cliente al centro, nonché la creazione di un ecosistema di servizi aggregati e fruibili in maniera centralizzata

Figura 4: Fattori abilitanti dell'Open Banking

Composizione del mercato dell'Open Banking

BANCHE TRADIZIONALI



Le banche tradizionali sono istituzioni finanziarie (con sedi fisiche e filiali) autorizzate a ricevere depositi e fare prestiti. Tali banche possono anche fornire servizi finanziari come gestione patrimoniale, cambio valuta e cassette di sicurezza.

PURE DIGITAL BANKS



Le banche digitali sono istituzioni finanziarie che si sono allontanate dal modello basato sulle filiali, operando esclusivamente online o attraverso applicazioni.

FINTECH & FORNITORI TECNOLOGICI



FinTech e fornitori di tecnologia hanno come obiettivo il miglioramento e l'automazione dell'esperienza degli utenti nella fruizione dei servizi finanziari, aiutando le aziende e i consumatori a gestire operazioni e processi finanziari tramite software e algoritmi.

INIZIATIVE COLLABORATIVE



Le iniziative di collaborazione mirano a promuovere l'innovazione all'interno degli ecosistemi Open Banking attraverso la condivisione di regole, standard e modelli di business, e a garantire l'interoperabilità tra tutti gli attori dell'ecosistema stesso.

INIZIATIVE DI STANDARDIZZAZIONE



Le iniziative di standardizzazione affrontano tematiche di interoperabilità fra operatori e armonizzazione del settore, con l'obiettivo di definire standard condivisi a supporto della creazione di un ecosistema bancario aperto.

PLAYER E INIZIATIVE RILEVANTI A LIVELLO GLOBALE



Figura 5: Casi d'uso per tipologia di operatore

Nota: le categorie sono una rappresentazione dell'offerta commerciale dei player e non della loro classificazione legale

I nuovi modelli di business abilitati dall'Open Banking

La natura in costante evoluzione degli ecosistemi bancari “Open” genera nuove opportunità di business per gli attori finanziari. Queste opportunità da un lato introducono nuove fonti di reddito, dall'altro abilitano innovative modalità di interazione tra gli attori coinvolti. Tramite l'approccio collaborativo abilitato dall'Open Banking, le banche sono quindi incentivate ad operare con rinnovata flessibilità, sia nelle relazioni con i partner, sia rispetto alle esigenze del cliente finale. Tra i diversi modelli di business in ambito “Open”, i principali sono il “Banking as a Platform” e il “Banking as a Service”, due modelli collaborativi, non mutuamente esclusivi ma complementari, entrambi basati sull'utilizzo di API come strumento di interazione con attori finanziari e non.

Banking as a Platform

Il modello “Banking as a Platform” consiste nell'apertura da parte delle banche della loro suite di prodotti alle terze parti. In tal senso, le banche possono creare un'offerta white-label e

fornire servizi alle FinTech delegandone la distribuzione ai clienti. In sintesi, la banca:

- integra servizi di terze parti nella propria offerta;
- arricchisce l'offerta con servizi non bancari;
- integra i servizi nei propri canali proprietari;
- disegna e gestisce la customer experience;
- mette la propria piattaforma digitale (es. app mobile) a disposizione delle terze parti per favorire lo sviluppo della loro offerta commerciale o di iniziative congiunte.

Il “Banking as a Platform” consente alle banche di generare nuovi ricavi da cross-selling e up-selling di servizi e prodotti, attirare più clienti grazie ad una vasta gamma di servizi disponibili e ridurre i costi di sviluppo. Fra i player che fanno maggiormente ricorso a questo modello vi sono le banche digitali (ad esempio Starling Bank e Revolut) che mirano ad arricchire la loro offerta commerciale.

Banking as a Service

Il modello “Banking as a Service” si sostanzia nella fornitura da parte delle banche di

processi bancari completi alle terze parti, facendo leva sull'infrastruttura sicura e regolamentata tipica dei player con licenza bancaria. In tal senso, la banca:

- mette a disposizione le API attraverso il developer portal;
- estende la propria offerta a nuovi settori e mercati;
- integra i servizi nei canali delle terze parti;
- gestisce parte della customer experience.

Tale modello permette alle banche di estendere i canali di distribuzione e la raggiungibilità di mercato, generare nuovi flussi di entrate vendendo servizi tramite i partner e ridurre i costi operativi. Il “Banking as a Service” può essere sfruttato sia da fornitori tecnologici (ad esempio SolarisBank) che da imprese non bancarie in partnership con operatori FS (come il caso BBVA-Uber).



MODELLO BANKING AS A PLATFORM – IL CASO STARLING BANK

STARLING
BANK

Starling Bank è una banca digitale basata su un modello di piattaforma grazie al quale è in grado di estendere la propria offerta di servizi integrando una fitta rete di partner (circa 30) all'interno di un ecosistema. In tal senso, la banca ha sviluppato una sorta di mercato dei servizi di partner.



PENSIONI



INVESTMENTI



SOFTWARE DI CONTABILITA'

MODELLO BANKING AS A SERVICE – IL CASO SOLARISBANK

Solarisbank

SolarisBank è una società tecnologica con licenza bancaria che offre una piattaforma digitale di “Banking as a Service” alla quale altri player (anche al di fuori del settore FS) possono connettersi tramite tecnologia API e offrire servizi finanziari. La piattaforma SolarisBank permette ai player collegati di sviluppare soluzioni di Digital Banking e Carte, Prestiti, Pagamenti, KYC e Digital Assets as a Service.



CONDIVISIONE LICENZA BANCARIA



CREDITO AL CONSUMO



PRESTITI AI CONSUMATORI

Fonte: elaborazione PwC di dati di mercato

“Banking as a Platform” e “Banking as a Service” rappresentano i modelli di business chiave dell’industria dei servizi finanziari, condizionata dal cambiamento sociale e dalla nuova consapevolezza digitale. I clienti si aspettano una finanza che risponda puntualmente ai loro bisogni: l’Open Banking è uno strumento sicuro, efficiente ed efficace per soddisfare tale aspettativa.

I servizi Open Banking: focus sui principali trend emergenti

Il modello Open Banking implica un nuovo paradigma secondo il quale gli attori del settore finanziario cooperano nello scambio dei dati di conto dei clienti: I servizi di Account Information (AIS) e Payments Initiation (PIS) sono abilitati da questi dati e sono attualmente diffusi in tutto il mondo.

Tuttavia, l'Open Banking ha anche permesso agli attori del settore bancario di sviluppare e migliorare una serie di servizi e processi aggiuntivi rispetto all'Open Banking di base: PFM e BFM, Credit Scoring, KYC, processi di customer onboarding e servizi ESG sono solo esempi che permettono di comprendere le

potenzialità dei modelli “Open” e della condivisione dei dati, oggi ancora agli inizi.



**KYC E
ONBOARDING
CLIENTI**

Il processo di onboarding rappresenta uno dei principali colli di bottiglia nell'acquisizione di nuovi clienti. In tale ambito, l'Open Banking ha il potenziale per rimuovere molti degli ostacoli che i clienti devono affrontare, aiutandoli a compilare automaticamente le richieste grazie all'aggregazione di dati verificati. Nello specifico, un maggiore grado di automazione del processo di KYC (Know Your Customer) nelle fasi di recupero e verifica delle informazioni del cliente può migliorare significativamente l'intera procedura di onboarding: le funzionalità dell'Open Banking consentono di recuperare il nome del titolare del conto (e molte altre informazioni) da un conto di pagamento intestato al soggetto stesso.

**CREDIT
SCORING**

Gli stringenti parametri di valutazione del merito creditizio degli individui e delle piccole imprese stanno portando a sempre più frequenti rifiuti del credito da parte delle istituzioni finanziarie. Il credit scoring di un individuo si basa su informazioni quali lo storico delle transazioni, il mix di credito e il capitale posseduto, mentre lo scoring delle piccole imprese fa tipicamente riferimento ai dati di bilancio, alla quantità di conti segnalati e alla classificazione del settore. L'introduzione, nelle fasi di valutazione del merito creditizio, di un meccanismo di comunicazione in tempo reale fra gli operatori finanziari e i registri centrali del credito consentirebbe alle banche di massimizzare la vendita di servizi di credito.

**SERVIZI
ESG**

La crescente attenzione dei consumatori verso tematiche ambientali ha spinto le istituzioni finanziarie a sviluppare soluzioni che permettano ai consumatori di prendere coscienza del loro impatto ambientale e sociale. Facendo leva sulla condivisione dei dati di conto abilitata dall'Open Banking, le banche sono in grado di integrare nell'offerta di servizi di gestione finanziaria alcune funzionalità di valutazione dell'impatto ESG (Environmental, Social, Governance) dei propri clienti (ad esempio Carbon Footprint) al fine di indirizzarne le abitudini verso comportamenti maggiormente sostenibili.

Figura 6: Principali trend emergenti nell'Open Banking e servizi correlati

2. BENCHMARK INTERNAZIONALE



Gli elementi chiave che spingono i Paesi verso l'Open Banking

L'Open Banking sta ormai divenendo un fenomeno globale, come dimostrato dagli oltre 60 Paesi che hanno già adottato sistemi/practice in ambito Open Banking. Tuttavia, guardando ai driver che ne guidano l'adozione a livello Paese, le motivazioni che stanno agendo come catalizzatori sono tra loro differenti.

In alcuni mercati, come in Europa e nel Regno Unito, l'adozione dell'Open Banking è stata guidata, almeno in un primo momento, da spinte regolamentari come la PSD2, che è stata introdotta per stimolare e aumentare la concorrenza nei servizi finanziari. Altri mercati guardano all'Open Banking come un'interessante opportunità per indirizzare alcune sfide sociali: in Nigeria, l'Open Banking è stato guidato dalla necessità di incrementare l'adozione dei servizi finanziari da parte della popolazione non bancarizzata. Un gruppo di operatori locali ha quindi collaborato con il Regolatore locale (Central Bank of Nigeria) per la creazione di un quadro normativo in ambito Open Banking per indirizzare la tematica dell'inclusione finanziaria. In altri mercati, come l'Australia, l'Open Banking è stato invece innescato da iniziative sulla privacy dei dati (i.e. "Consumer Data Right") come un mezzo per consentire ai cittadini di accedere a servizi online in maniera più agevole e allo stesso tempo controllare i propri dati.

Infine, altri mercati, come il Bahrain, considerano l'Open Banking e l'Open Data Economy un mezzo per incrementare l'eterogeneità del mercato a livello nazionale, attraendo possibili investitori stranieri e creando pertanto valore nella propria economia. Anche per questo motivo, è imperativo affermare che un'Open Data Economy ben strutturata potrebbe consentire di attirare sempre più numerosi e ingenti investimenti, favorendo pertanto l'innovazione.

L'OPEN BANKING CONSENTE...



...AI PAESI DI STIMOLARE LA
CONCORRENZA NEL SETTORE DEI
SERVIZI FINANZIARI



...AGLI OPERATORI FINANZIARI DI
OFFRIRE PRODOTTI INNOVATIVI E
MIGLIORARE L'ESPERIENZA DEL
CLIENTE FINALE



...AI PAESI DI MIGLIORARE
L'INCLUSIONE FINANZIARIA
SEMPLIFICANDO L'ACCESSO AI
PRODOTTI FINANZIARI



...AI CONSUMATORI DI AVERE
MAGGIORE TRASPARENZA (E
CONTROLLO) SUI PROPRI DATI

Figura 7: Obiettivi dell'Open Banking

Open Banking e oltre: un benchmark globale

Le iniziative “Open” sono ad oggi diffuse a livello internazionale: ogni Paese ha identificato e definito il migliore approccio a tali modelli sulla base dei propri obiettivi e/o bisogni. In tale contesto, è stata condotta una ricerca su un campione di Paesi, selezionati sulla base dei razionali indicati in Figura 8, analizzando le iniziative che:

- hanno un diverso livello di maturità: dai Paesi che si trovano più “indietro”, come Arabia Saudita e Canada dove le iniziative di Open Banking non sono state formalmente lanciate, a quelli più maturi, come l’Australia, dove la regolamentazione in ambito Open Banking è pienamente in vigore dal 2019 (già tra l’altro proiettata all’Open Data);
- si muovono a velocità differenti: da quelli che avanzano più a rilento, come il Messico, dove la FinTech Law è stata istituita nel 2018 ma, da quel momento, non sono stati compiuti ulteriori passi verso l’apertura dei dati, a quelli più rapidi, come il Brasile, dove è stato sviluppato un framework già in ottica Open Finance;
- adottano diversi approcci: da quelli pienamente regolamentati, come l’UE, a quelli guidati dal mercato, come il caso degli USA, dove le iniziative Open Banking sono generalmente avviate dai principali operatori di mercato.

RAZIONALI PER LA SELEZIONE E LA DESCRIZIONE DEL CAMPIONE



RILEVANZA DELL’INIZIATIVA

Il campione del benchmark include iniziative “Open” che sono state formalmente lanciate da autorità locali o che dovrebbero essere lanciate nei prossimi mesi (ad esempio a seguito di comunicazioni ufficiali da parte dei regolatori locali)



ETEROGENEITÀ GEOGRAFICA

Il campione del benchmark include iniziative “Open” che assicurano un alto livello di eterogeneità in termini di copertura geografica mondiale (es. non solo iniziative dall’area EMEA, ma anche da Nord America, America Latina e Area Asia Pacifico)



APPROCCIO “OPEN”

Il campione del benchmark include iniziative “Open” che garantiscono un alto livello di eterogeneità in termini di approccio (es. prescrittivo, facilitativo, market-driven) al fine di evidenziare le peculiarità dettate da ciascun approccio

CAMPIONE



Figura 8: Razionali per la selezione del benchmark internazionale in ambito Open Banking

Una panoramica sugli approcci “Open”

Prescrittivo

Questo approccio si fonda sull'emanazione di regole specifiche da parte delle autorità locali che definiscono il quadro normativo e/o tecnologico di riferimento. Questo approccio rappresenta un catalizzatore per il settore, implicando un significativo livello di adozione ed un elevato standard di sicurezza. Tuttavia, un'elevata standardizzazione generalmente non lascia spazio alla sperimentazione di servizi innovativi e porta ad alti costi di compliance.

Facilitativo

Le autorità locali emanano delle linee guida per facilitare la collaborazione tra gli operatori del mercato, fornendo in alcuni casi anche la definizione delle linee guida per lo sviluppo di standard API. Questo approccio ricopre un ruolo rilevante nella spinta all'adozione dei modelli “Open” promuovendo interoperabilità e collaborazione.

Market-driven

All'interno di un ecosistema in rapida evoluzione come quello dell'Open Banking, in assenza di regole esplicite o linee guida (regolamenti, standard tecnologici) da parte delle autorità locali, i principali operatori di mercato stanno costantemente, attraverso la co-creazione, progettando standard di interoperabilità. Questo approccio comporta un elevato grado di sperimentazione di servizi, incentivando l'innovazione, in quanto gli operatori sono spinti dalla concorrenza. Tuttavia, tale approccio dipende fortemente dalla “readiness” del mercato di riferimento e dalla mancanza di standardizzazione per la condivisione dei dati.



Gli approcci all'Open Banking spesso variano a seconda del contesto: a livello globale, sono stati identificati tre metodi predominanti: prescrittivo, market-driven e facilitativo. Tutti legati alla presenza (o assenza) di un quadro normativo definito, e ognuno con i suoi vantaggi e svantaggi.

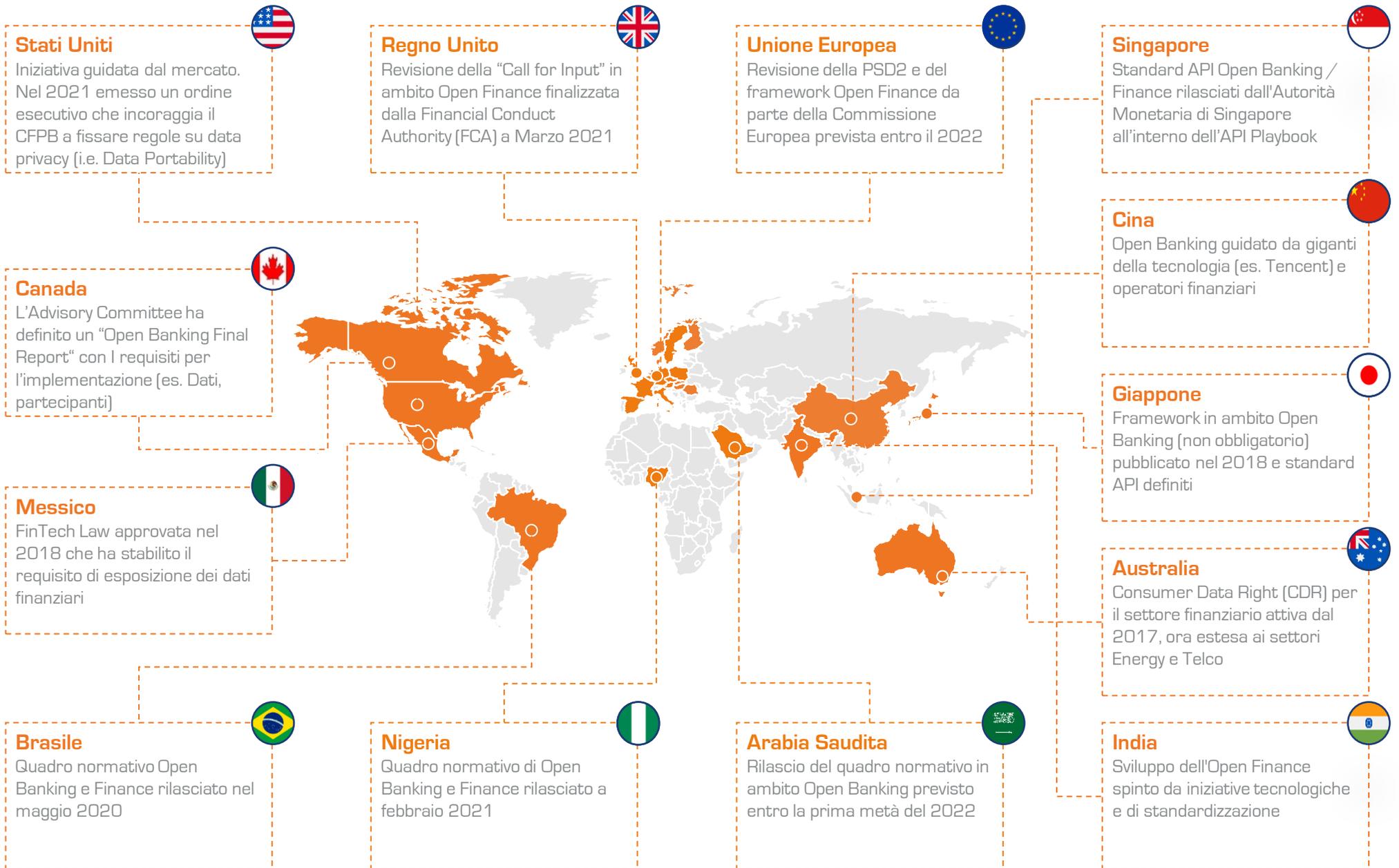


Figura 9: Iniziative Open Banking a livello globale

Benchmark su approcci e apertura dati

Come rappresentato in Figura 10, esistono tre principali approcci “Open”: Prescrittivo, Facilitativo e Market-driven. La maggior parte dei Paesi analizzati, adotta un approccio Prescrittivo poiché appare il più efficace, obbligando gli operatori ad aderire al framework in ambito Open Banking e fornisce maggiore chiarezza sui passi da seguire, oltre ad aiutare gli attori del mercato a pianificare le loro azioni in modo tempestivo e coerente. Un esempio di questi Paesi, sono UE, Regno Unito e Australia. L'approccio Facilitativo è diffuso in Asia: in particolare, India, Giappone e Singapore stanno sviluppando servizi innovativi in ambito Open Banking/Finance, stimolati anche da iniziative attivate dalle autorità locali, come la Politica di demonetizzazione, il sistema di identità digitale nazionale Aadhaar e Unified Payments Interface (UPI). Tali politiche sono solo esempi delle iniziative che hanno stimolato la digitalizzazione in India, abilitando l'Open Banking tra istituzioni finanziarie e consumatori. Infine, l'approccio Market-driven (come da Figura 10) è adottato da Stati Uniti e Cina. Tuttavia, negli Stati Uniti, le autorità locali stanno valutando di declinare un quadro normativo dedicato.

PANORAMICA SUGLI APPROCCI “OPEN” E APERTURA DATI* A LIVELLO INTERNAZIONALE

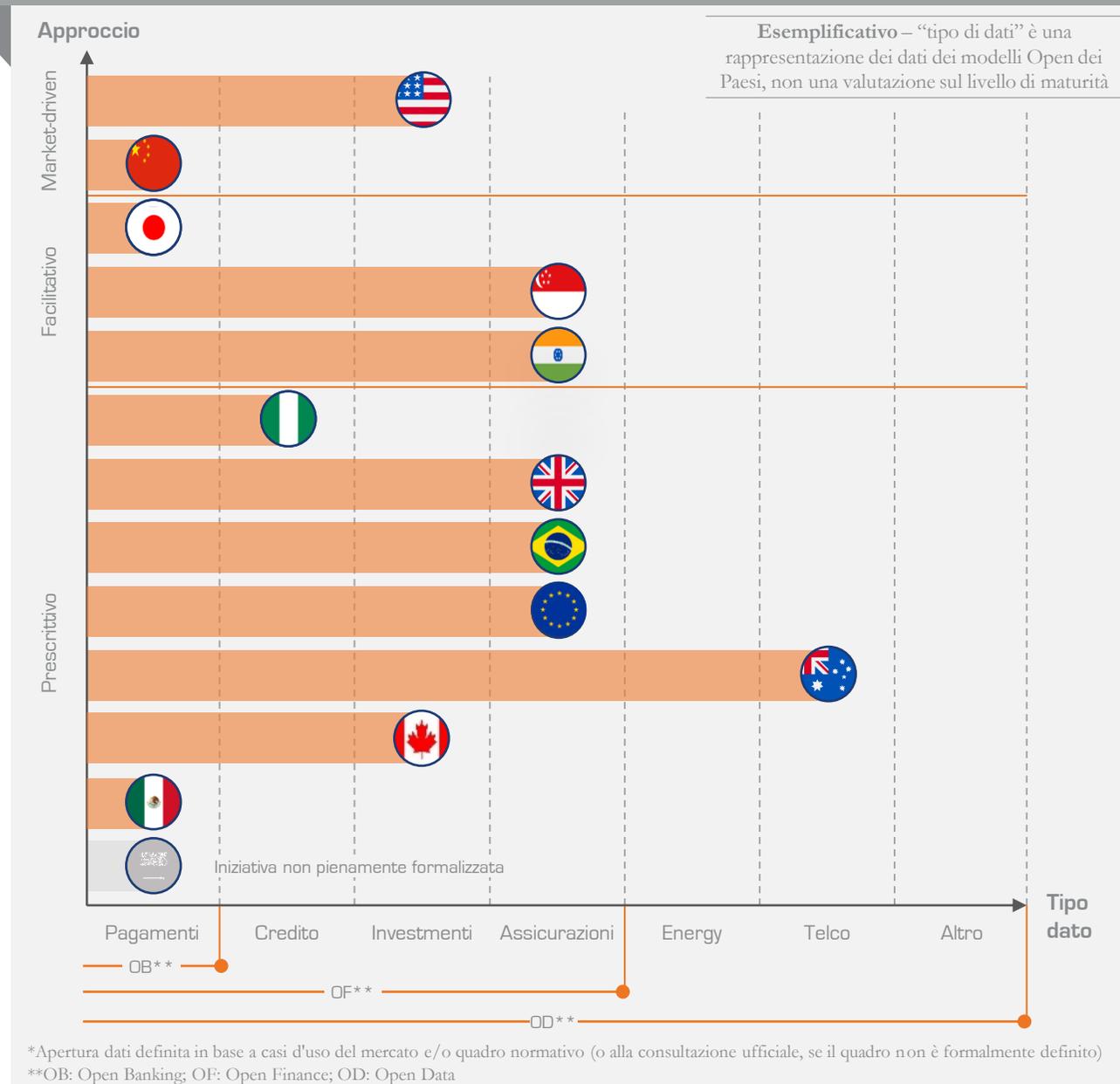


Figura 10: Approcci “Open” ed apertura dati a livello internazionale

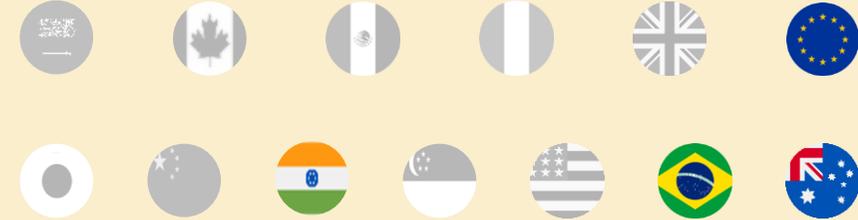
Fonte: analisi di PwC su Paesi selezionati a partire da dati pubblici

Approfondimento sui Paesi selezionati

Sulla base dei driver, dei razionali e degli approcci all'Open Banking analizzati in precedenza, le prossime pagine presentano un focus dettagliato su alcuni dei Paesi più rappresentativi in ambito.

I Paesi selezionati coprono un ampio spettro di esempi, che vanno da quelli che adottano l'Open Banking attraverso approcci prescrittivi a quelli che si basano su iniziative guidate dal mercato.

CAMPIONE



STIMOLARE LA CONCORRENZA NEL SETTORE DEI SERVIZI FINANZIARI

UNIONE EUROPEA

Paese altamente regolamentato in cui iniziative normative come la PSD2 hanno stimolato la concorrenza nel mercato dei servizi finanziari favorendo l'ingresso dei TPP e lo sviluppo di nuovi modelli di business

FORNIRE PRODOTTI INNOVATIVI E MIGLIORARE L'ESPERIENZA DELL'UTENTE

INDIA

Paese in cui l'Open Banking è in una fase di maturità consolidata, orientato all'Open Finance grazie a un approccio facilitativo promosso dal governo grazie all'attivazione di iniziative trasversali (es. politica di demonetizzazione)

MIGLIORARE L'INCLUSIONE FINANZIARIA RENDENDO I PRODOTTI FINANZIARI DISPONIBILI AGLI UNBANKED

BRASILE

Come in Europa, l'approccio è prescrittivo ma, con l'obiettivo di promuovere l'inclusione finanziaria, il regolatore ha sviluppato un quadro completo che includeva sia dati in ambito Open Banking che Open Finance

PROMUOVERE UNA MAGGIORE TRASPARENZA (E POTERE) SUI DATI DEI CONSUMATORI

AUSTRALIA

Approccio prescrittivo basato sulla Consumer Data Rights: insieme di regole che coprono diversi ambiti delle interazioni digitali dei cittadini, dai servizi finanziari - sviluppando l'Open Banking - verso altri settori come Telco e Utility

Europa: un quadro normativo per stimolare la concorrenza e accelerare l'innovazione nei servizi finanziari

L'Europa, insieme all'Australia e al Regno Unito, è stato uno dei pionieri dell'Open Banking a livello globale. Dall'entrata in vigore della PSD2, l'adozione dell'Open Banking è gradualmente aumentata, stimolando la concorrenza nel settore bancario ed abilitando opportunità di business sempre maggiori, soprattutto per i nuovi operatori del mercato: dal 2019 ad oggi, circa 500 Third Party Provider (es. Istituti di Pagamento e Istituti di Moneta Elettronica che offrono AIS e PIS)

sono stati abilitati ad operare in Europa (incluso il Regno Unito). Ad oggi, la Commissione Europea sta indirizzando un insieme di iniziative per stimolare ulteriormente la concorrenza e guidare l'innovazione nel settore dei servizi finanziari, come la European Digital Strategy, la European Data Strategy e la Digital Financial Strategy (DFS). In particolare, il rafforzamento della strategia in ambito Open Banking, coerente con la definizione di un quadro normativo in ambito Open Finance, è

una delle priorità chiave della DFS. A questo proposito, la Commissione Europea ha dichiarato la volontà di definire una proposta legislativa per un quadro normativo in ambito Open Finance entro il 2022, prevedendo inoltre una revisione della PSD2 entro la prima metà del 2022.



La Commissione europea ha lanciato una serie di iniziative, tra cui la European Data Strategy e la Digital Finance Strategy (DFS) per rafforzare la propria leadership digitale, volte a creare un mercato unico per la condivisione dei dati tra i Paesi e sviluppare iniziative intersettoriali: la creazione di un Financial Data Space, che include la definizione di un quadro Open Finance, è una priorità della DFS. Tra le altre iniziative, la Commissione ha richiesto un'analisi per valutare lo sviluppo di una valuta digitale.

Contesto normativo Europeo



Figura 11: Contesto regolamentare Europeo e Digital Finance Strategy

Priorità Digital Finance Strategy

Promuovere un Digital Single Market del settore finanziario	1	2	Creare un Financial Data Space per l'innovazione data-driven
Adattare il quadro normativo dell'UE per facilitare l'innovazione	4	3	Affrontare le sfide e i rischi connessi con la trasformazione digitale

India: autorità locali fanno leva su iniziative di digitalizzazione per promuovere l'innovazione e l'inclusione finanziaria

Un caso particolare è rappresentato dal mercato indiano, che si sta muovendo verso l'Open Banking e oltre: ad oggi, non esiste ancora una regolamentazione, né sono stati definiti standard API. Tuttavia, il governo locale ha attivato una serie di interventi per stimolare la concorrenza nel settore bancario. In questo senso, la crescita dell'Open Banking/Finance a livello Paese è stato abilitata da iniziative tecnologiche e di standardizzazione mirate e dal fatto che le

principali banche hanno sviluppato portali API per collaborare con FinTech locali.

Nonostante l'assenza di una regolamentazione formale, lo sviluppo dell'Open Banking e dell'Open Finance in India è stato incentivato da diverse leve, ad esempio l'implementazione di una serie di API realizzata da India Stack che consente a governi, imprese e sviluppatori di accedere ad una piattaforma tecnologica attraverso il sistema di identità digitale nazionale Aadhaar o lo sviluppo di un sistema

di pagamento istantaneo in tempo reale (Unified Payment Interface) per facilitare le transazioni interbancarie. Infine, un'altra iniziativa rilevante promossa dai regolatori locali che ha dato impulso al processo di digitalizzazione del Paese, è rappresentata dalla politica di demonetizzazione.



NUMERO DI IDENTITÀ NAZIONALE ADHAAR

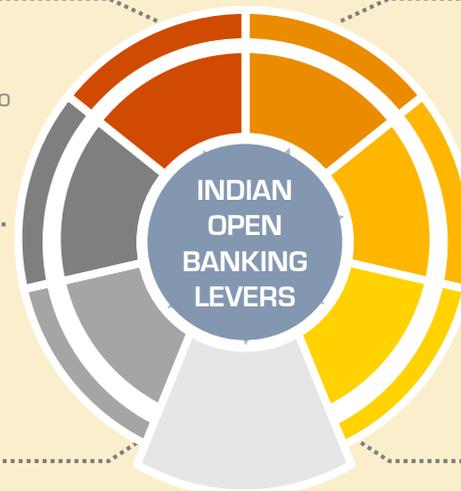
Numero di identificazione individuale di 12 cifre rilasciato dalla Unique Identification Authority of India per conto del governo indiano. Il numero serve come prova di identità e indirizzo

UNIFIED PAYMENTS INTERFACE (UPI)

Pagamenti istantanei Peer2peer che non necessita di affidamento su conto bancario e dunque di inserire il numero di conto

INDIA STACK

Set di API che consente a governi, imprese, startup e sviluppatori di utilizzare un'infrastruttura digitale unica per gestire problemi di fornitura di servizi da remoto in modalità paperless e cashless



INIZIATIVA ACCOUNT AGGREGATOR

Struttura per l'aggregazione delle informazioni finanziarie che regola e facilita la condivisione dei dati tra gli IF. Gli aggregator di conti fungono da gateway tra chi immagazzina e chi recupera i dati dei clienti

POLITICA DI DEMONETIZZAZIONE

Politica per la demonetizzazione delle banconote da 500 e 1000 rupie, che rappresentano l'86% del contante circolante del Paese

OPEN CREDIT ENABLEMENT NETWORK

Infrastruttura tecnologica che consente la democratizzazione del credito per le PMI, permettendo ai marketplace e alle piattaforme di e-commerce di collaborare con le banche per i prodotti di credito

Figura 12: Iniziative abilitanti Open Banking in India

Brazil: Financial Inclusion & increasing competition as key drivers for Open Banking

Prendendo spunto dalle esperienze di UE e Regno Unito, nel maggio 2020, la Banca Centrale del Brasile (BCB) e il Consiglio Monetario Nazionale (CMN) hanno approvato un quadro normativo in ambito Open Banking e Finance in Brasile. Anche se attivato “in ritardo” rispetto a tali Paesi, il framework si basa su un perimetro dati più ampio: dati sui conti di pagamento e risparmio, operazioni di credito, prestiti, fondi pensione, assicurazioni dovrebbero essere progressivamente condivisi

dalle istituzioni finanziarie brasiliane entro la fine del 2021. L'iniziativa, parte dell'Agenda BCB, ha l'obiettivo di promuovere e stimolare la “democratizzazione finanziaria” e “l'inclusione finanziaria” nel Paese. Oggi, la popolazione brasiliana detiene uno dei più alti tassi percentuali di utenti non bancarizzati. In tale contesto, una regolamentazione in ambito Open Banking può rappresentare un'enorme opportunità per l'intero Paese al fine di promuovere l'adozione dei servizi finanziari.

L'Open Banking può stimolare la concorrenza (nel 2020, il Brasile è stato il primo LATAM FinTech HUB con il 70% degli investimenti totali – ca. 2,66 miliardi di dollari), stimolare l'innovazione nei servizi finanziari abbassando così prezzi/commissioni, migliorando l'accessibilità per il loro utilizzo. L'agenda di modernizzazione del sistema finanziario in Brasile guidata dalla Banca Centrale include l'introduzione della piattaforma di pagamenti istantanei Pix (live nel novembre 2020).



Quadro Normativo Open Banking



Piattaforma pagamenti istantanei PIX

- Metodo di pagamento per trasferimenti bancari istantanei operati tramite banche brasiliane, conti digitali
- Pagamenti istantanei (tramite codice QR) consentiti da un portafoglio all'altro in tempo reale, 24/7
- Metodo di pagamento disponibile per la popolazione non bancaria (~50M) che disintermedia le banche tradizionali

Figura 13: Quadro normativo Open Banking e piattaforma PIX

Australia: dall'Open Banking agli Open Data con la Consumer Data Right

L'Australia è il pioniere globale nel campo dell'Open Banking, Finance e Data. Lo sviluppo della Consumer Data Right (CDR), ufficializzata dal governo federale alla fine del 2017, ha consentito agli individui e alle imprese la possibilità di accedere ai dati detenuti dalle loro banche, attraverso servizi offerti da enti accreditati e autorizzati dagli utenti (es. banche, operatori di società di telecomunicazioni, società energetiche). In tale contesto, la CDR, e l'iniziativa Open Banking, è stata lanciata al fine

di migliorare la privacy dei dati e dare ai cittadini la possibilità di avere maggiore accesso, utilizzo e controllo sui propri dati. Diversamente dai framework normativi attivati da altri Paesi, definiti in base agli specifici settori di riferimento, il regolatore australiano ha sviluppato un quadro unico (i.e. la CDR) da implementare in maniera progressiva sui settori di riferimento, partendo dal settore bancario per poi essere esteso anche al settore energetico e delle telecomunicazioni e, successivamente,

anche ad altre industrie del mondo finanziario e non. Il settore bancario è stato il primo tra quelli elencati ad adottare il CDR, sotto la nomenclatura "Open Banking". Il perimetro dei dati è stato definito con un approccio graduale, iniziando dai dati sui pagamenti per poi includere anche dati sui mutui e prestiti ai consumatori finali.



CONSUMER DATA RIGHT: UN QUADRO UNICO ESTESO GRADUALMENTE A DIVERSI SETTORI



Figura 14: Applicazione CDR ai diversi settori in Australia

3. IL CONTESTO EUROPEO: OFFERTA, ATTORI E TREND



Open Banking in Europa

~4.000

ASPSP raggiungibili da AISP & PISP

(Dicembre 2020)

>100Mln€

Budget dedicato all'Open Banking dalle banche

(Dicembre 2020)

~500

Terze Parti che offrono AIS & PIS

(Marzo 2021)

~5Mld€

Capitale raccolto da FinTech EU

(Dicembre 2020)

>4Mld€

Valore delle acquisizioni in ambito Open Banking

(as of June 2021)

~190%

Tasso di crescita delle chiamate API Open Banking nei top 10 Mercati EU

(da Set 2019 a Set 2021 – incl. UK)

Figura 15: Panorama Open Banking in Europa e principali KPI

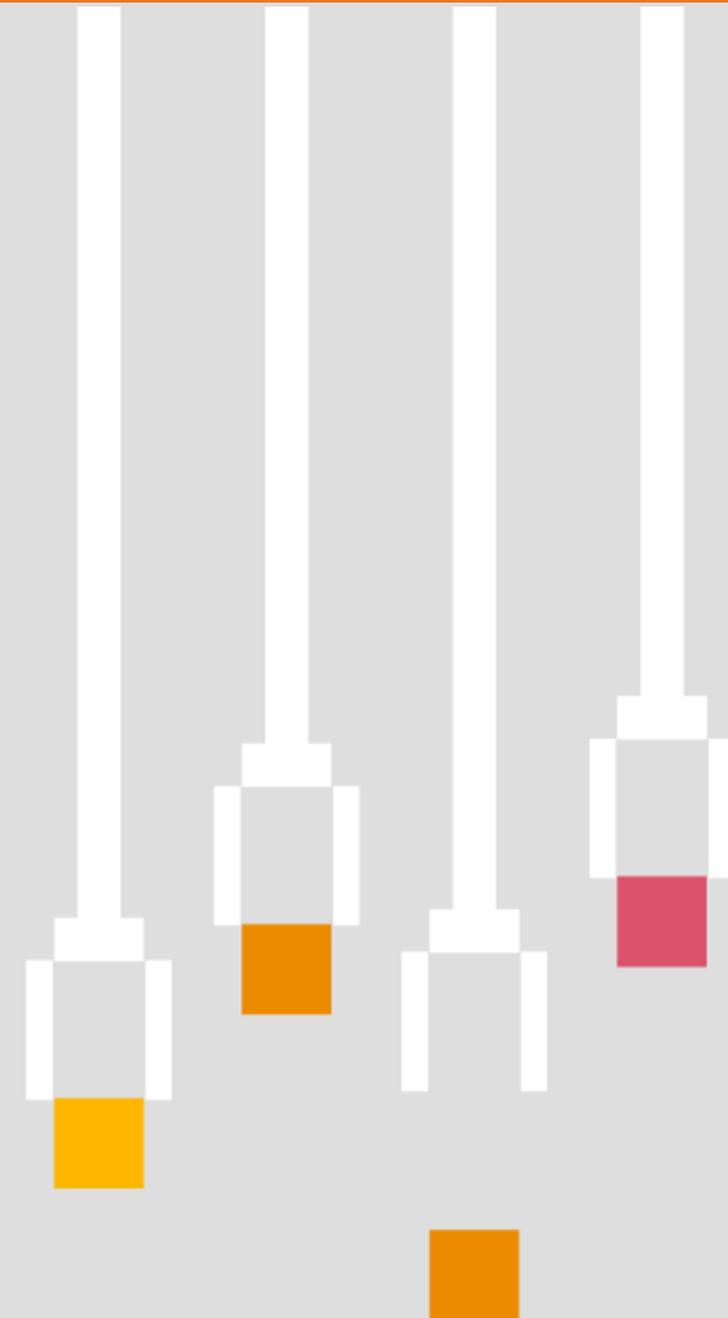
Istantanea dell'Open Banking in Europa

L'Open Banking sta rapidamente diventando un fenomeno globale. Che sia guidato dai regolatori o dal mercato, permette a clienti retail ed imprese di prendere il controllo dei loro dati bancari e del loro futuro finanziario, stimolando la concorrenza e l'innovazione tra i fornitori di servizi finanziari. Il passaggio all'Open Banking in Europa offre sia alle banche che alle FinTech nuove opportunità per differenziare i propri business e generare nuovi ricavi. Nel 2018, l'adozione della PSD2, ha posto le basi per la nascita e la diffusione dell'Open Banking in tutta Europa abbassando le barriere all'ingresso nel mercato dei fornitori di terze parti ed aprendo le porte a realtà innovative per offrire servizi al tempo inesistenti (ad esempio, accesso ad informazioni di conto corrente, gestione delle finanze personali, identità digitale).

Ad oggi, sono quasi 4.000 gli Account Servicing Payment Service Providers (ASPSP) – che operano in tutta l'UE – raggiungibili da

AISP e PISP, inoltre il numero di Third Party Provider (es. istituti di moneta elettronica e/o pagamento che offrono i servizi AIS e PIS) ha sperimentato una crescita costante raggiungendo le 500 entità (+300% dal 2019).

La PSD2, quindi, ha permesso di stimolare ulteriormente la concorrenza e la cooperazione nei Servizi Finanziari: molte aziende sono già state partner dei player Open Banking per accedere ai dati abilitati dalla PSD2. L'accesso ai dati migliora i servizi di questi player, espande la loro offerta di prodotti e li aiuta a rimanere competitivi. Inoltre, alcune aziende, al fine di accelerare tale processo innovativo, hanno acquisito società già operanti nel mercato Open Banking: nel 2021, le acquisizioni hanno, infatti, raggiunto 2 miliardi di euro in valore totale (l'acquisizione di Tink da parte di Visa, l'acquisizione di Strands da parte di CRIF, l'acquisizione di AiiA da parte di Mastercard sono solo esempi recenti di tali attività).



Panoramica sull'offerta Open Banking in UE: banche tradizionali, banche digitali, FinTechs & Tech Providers

Il paradigma dell'Open Banking si basa sulla cooperazione tra diversi attori: banche tradizionali, banche digitali, FinTech & Tech Provider, Iniziative di Collaborazione ed Iniziative di Standardizzazione sono tutti coinvolti nell'ecosistema, anche se con ruoli ed obiettivi diversi. In questo contesto, le prime tre tipologie di attori sono più orientate al cliente in quanto sviluppano ed offrono servizi direttamente esposti ai clienti finali (retail o business).

L'obiettivo dell'analisi è fornire una panoramica sull'insieme dei servizi Open Banking attualmente offerti, tramite API, dai principali attori europei nei servizi finanziari. L'analisi ha incluso un'ampia selezione di player per fornire una visione rappresentativa ed eterogenea dell'offerta di servizi Open Banking disponibili a livello europeo: il campione è composto da 41 player, prendendo in considerazione un panel esaustivo di banche tradizionali, banche digitali e FinTech & Tech Provider.

L'analisi è stata condotta verificando la presenza di servizi API all'interno dei developer portal dei suddetti player. All'interno di ogni portale sono stati poi analizzati i servizi API, raggruppati secondo una tipologia di servizio selezionata e, per ogni servizio, è stato recuperato il relativo numero di API (cfr. ulteriori informazioni all'interno della nota metodologica).



Figura 16: Realtà operanti nel mercato Open Banking per categoria

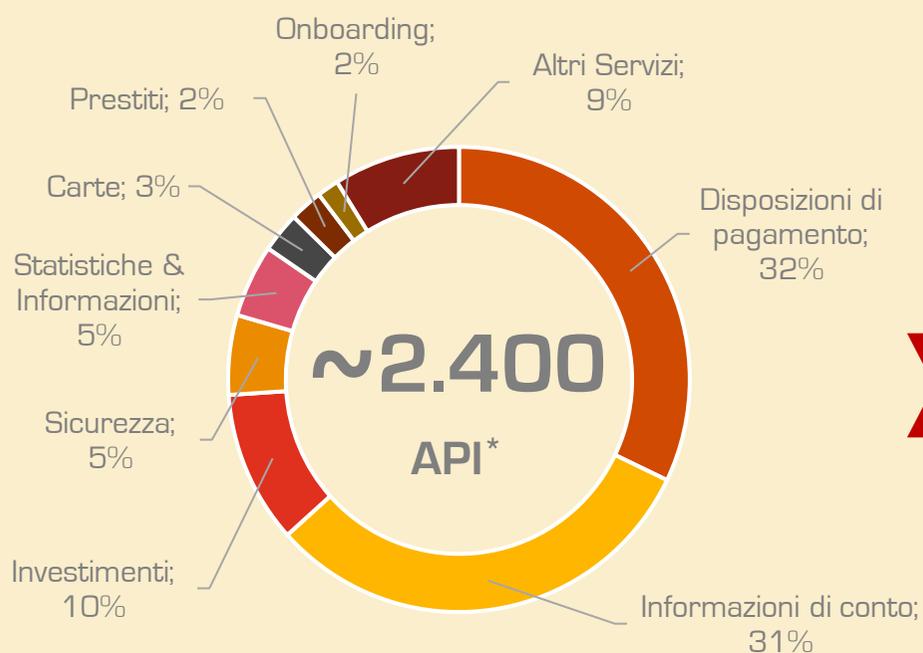
Banche tradizionali, banche digitali, FinTech & Tech Provider: offerta di servizi API-based a livello europeo

Come ampiamente previsto, la maggior parte dei servizi basati su API attualmente offerti dai player europei rientrano nei cluster di servizi abilitati dalla PSD2 ed alla base dell'Open Banking: più del 60% delle API sono legate sia all'accesso alle informazioni di conto corrente che all'avvio dei pagamenti. Tuttavia, anche con

una percentuale inferiore, cominciano ad emergere servizi basati su investimenti, prestiti o dati assicurativi (quasi il 14% del totale delle API). Una visione interessante emerge chiaramente anche osservando la distribuzione delle API per tipologia di player, dove il 57% del totale delle API è esposto dalle banche

tradizionali: una possibile chiave esplicativa può essere legata al fatto che, storicamente, questi player hanno a disposizione un patrimonio informativo maggiore rispetto alle banche digitali ed alle FinTech e, inoltre, un'offerta più strutturata ed eterogenea su cui fare leva.

Distribuzione API per categoria



*Include API normative (PSD2)

Servizi chiave per categoria API

Categoria API	Peso (su totale API)	Servizi Abilitati
Disposizioni di pagamento	32%	Trasferimenti multi-banca, Pagamenti tramite integrazione con ERP
Informazioni di conto	31%	Aggregazione di conti corrente, Credit Scoring, PFM, BFM, Insight Platform, Integrazione con ERP
Investimenti	10%	FX Rate, Auto Trading
Sicurezza	5%	Onboarding TPP, Gestione certificati (es. e-IDAS), Autenticazione TPP, Gestione consensi
Statistiche & Informazioni	5%	ATM & Branch Locator
Carte	3%	Generazione virtual card, Recupero delle informazioni carte
Prestiti	2%	Prestiti pre-approvati, Checkout Financing
Onboarding	2%	Automazione processi di e-KYC, Servizi di Digital Identity

Figura 17: Offerta di servizi API-based a livello europeo

Panoramica sulle iniziative collaborative

La crescita europea dell'Open Banking è stata significativamente guidata dal ruolo delle infrastrutture collaborative che hanno permesso a banche tradizionali, banche digitali, FinTech & Tech Provider di facilitare il processo di adeguamento agli standard richiesti dalla PSD2. Semplificando l'adempimento degli obblighi della PSD2, che richiede notevoli investimenti per gli aggiornamenti tecnici ed un significativo impatto organizzativo, le iniziative collaborative hanno permesso la creazione di connessioni digitali per lo scambio di informazioni e pagamenti. Tutti gli aderenti possono esplorare aree di collaborazione e interoperabilità attraverso la pubblicazione di API evolute

condivise che rendono disponibili agli utenti finali servizi concordati tra diverse istituzioni.

La collaborazione tra gli aderenti è il principio che guida l'aumento di valore e la diffusione di un servizio, è bene, infatti, che le banche collaborino tra loro e sviluppino applicazioni in grado di ridurre i costi e aumentare l'efficienza del sistema in generale. Gli aderenti a queste iniziative possono, quindi, non solo collaborare per fornire soluzioni avanzate di pagamento e di accesso alle informazioni sui conti corrente, sfruttando le opportunità di business sbloccate dalla PSD2, ma anche poter beneficiare di infrastrutture con un alto livello di protezione per i clienti, continuamente aggiornate rispetto

agli standard richiesti dal mercato. Ulteriori vantaggi per gli aderenti a queste iniziative sono legati alla centralizzazione dei servizi accessori quali l'identificazione delle "terze parti" (TPP), la gestione delle controversie e l'analisi dei rischi, il test degli ambienti, il monitoraggio delle attività, l'help desk, gli aggiornamenti tecnici delle soluzioni e la documentazione di supporto. Le iniziative di collaborazione contribuiscono anche alla crescita del mercato dell'Open Banking attraverso la creazione di nuovi servizi a valore aggiunto che fanno leva sui servizi PSD2 sviluppati sia a livello cooperativo che a livello competitivo.

Le iniziative collaborative consentono l'interoperabilità e la circolarità dei servizi creando un ampio ecosistema tra banche tradizionali/digitali, FinTech & Tech Provider



Focus sulle infrastrutture che permettono l'interoperabilità tra i fornitori di servizi di pagamento

Lo scenario di mercato delle iniziative collaborative europee è piuttosto vasto, con attori che offrono un'eterogenea configurazione di servizi. Sebbene l'obiettivo iniziale di queste istituzioni fosse quello di fornire ai prestatori di servizi di pagamento gli strumenti necessari per conformarsi agli standard imposti dalla PSD2, l'offerta comprende anche API riguardanti i servizi di informazione sui conti e i servizi di avvio dei pagamenti, nonché l'implementazione di servizi a valore aggiunto (VAS). Lo scopo dell'analisi è quello di fornire uno spaccato del mercato evidenziando gli attori sulla base delle tipologie di servizi sopra citate.

AREE DI SPECIALIZZAZIONE DELLE INIZIATIVE COLLABORATIVE

NORMALIZZAZIONE INTERFACCE PSD2 (PSD2 compliance)

Servizi a supporto delle banche e degli istituti finanziari nell'implementazione della PSD2: validazione terze parti (TPP), gestione dei consensi, monitoraggio delle frodi, gestione delle controversie, reporting sulla conformità.

API OPEN BANKING: SERVIZI DI AIS E PIS (beyond-PSD2 compliance)

Offerta di API relative ai servizi di informazione sui conti e all'avvio dei pagamenti che le istituzioni finanziarie possono offrire come parte della loro offerta.

VALUE ADDED SERVICES (PSD2 VAS)

Creazione di nuovi servizi a valore aggiunto attraverso consultazioni con i membri dell'iniziativa e delle task force operative, o attraverso interlocuzioni individuali con attori che vogliono sfruttare la scalabilità delle piattaforme per offrire servizi ai loro clienti.

PRINCIPALI INIZIATIVE COLLABORATIVE ERUOPEE

	Normalizzazione interfacce PSD2	API Accesso conti	Value Added Services	Comitato aderenti
aiia	✓	✓		
BANKSapi	✓	✓		
CBI	✓	✓	✓ Check IBAN Smart Onboarding	✓
Enfuce	✓	✓	✓ My Carbon Action	
FINSTAR	✓	✓	✓ Digital onboarding, Card management	
LUXHUB	✓	✓	✓ Digital onboarding	✓
Redsys	✓	✓		

Non esaustivo, è stato selezionato un solo player per nazione e rappresentati solo i servizi attualmente in produzione



CBI ha giocato un ruolo cruciale nel permettere l'adozione della PSD2 in diversi Paesi europei - scopri di più su gotoapi.com

Figura 18: Panoramica delle principali iniziative collaborative in UE

Panoramica su Iniziative di Standardizzazione: abilitare l'adozione della PSD2 attraverso specifiche e linee guida

Gli standard Open Banking sono linee guida e specifiche tecniche, basate sulle best practice del settore, che supportano le istituzioni finanziarie e le FinTech nei processi di progettazione e implementazione delle API.

La diffusione dell'Open Banking è andata di pari passo con la proliferazione di standard API aperti in tutto il mondo. Le attività di standardizzazione hanno lo scopo di definire un insieme comune di standard per facilitare l'integrazione tra gli attori del mercato, la competizione tra gli incumbent ed i nuovi entranti, e l'applicazione degli standard di sicurezza. In questo modo, la standardizzazione delle API ha un impatto significativo nel permettere al mercato di metabolizzare l'Open Banking, così come il suo successo complessivo. Gli standard hanno trovato applicazione nelle infrastrutture di mercato che mirano a

facilitare l'integrazione tra operatori, come quelli menzionati nel paragrafo precedente. Grazie al lavoro svolto da queste iniziative, le istituzioni finanziarie possono beneficiare di una serie di requisiti riguardanti l'uso e l'implementazione delle API per essere conformi alla PSD2. Gli standard facilitano l'implementazione dell'Open Banking nei Paesi perché forniscono chiarezza e framework strutturati: facilitano l'esperienza dello sviluppatore accelerando l'innovazione, ad esempio anticipando tematiche di sicurezza, e permettono alle banche di beneficiare di un elevato livello di sicurezza e funzionalità. Lo scenario europeo è caratterizzato dalla presenza di numerose iniziative come Berlin Group, Polish API, Open Banking UK, STET.

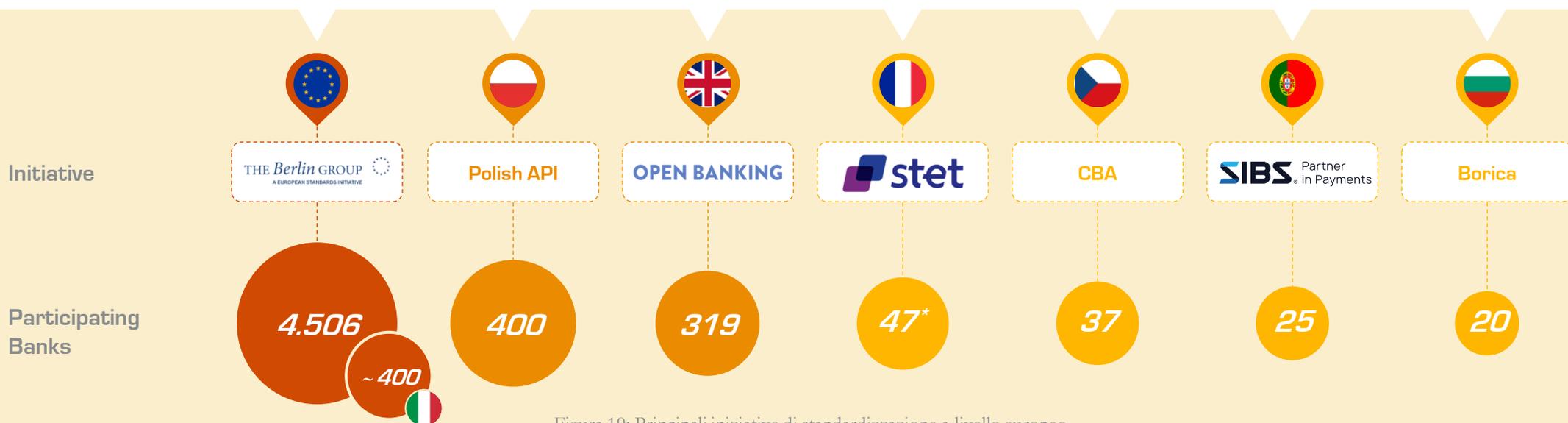


Figura 19: Principali iniziative di standardizzazione a livello europeo

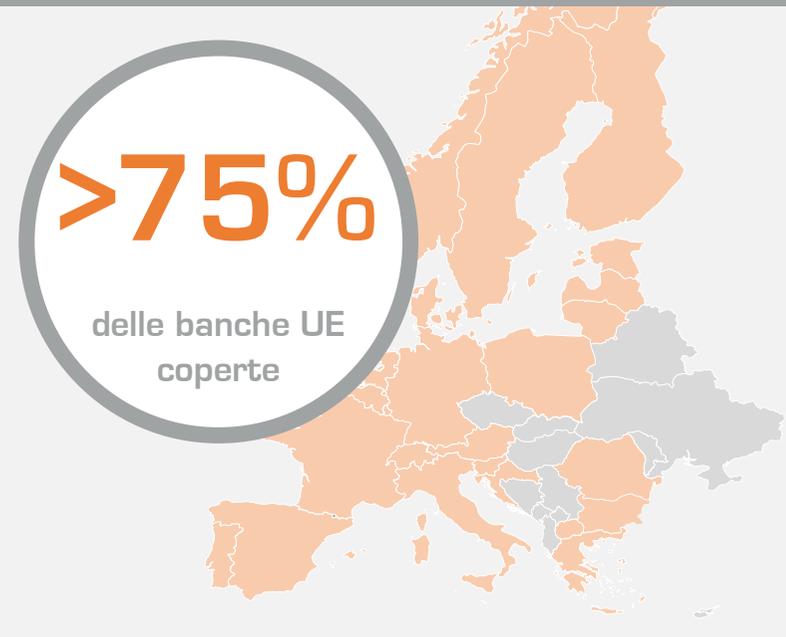
Intermediari che hanno adottato le linee guida di implementazione pubblicate da CBI

Berlin Group: lo standard più adottato in Europa

Il “Berlin Group” è un’iniziativa paneuropea per l’armonizzazione e la creazione di standard di interoperabilità dei pagamenti con l’obiettivo primario di definire standard aperti, comuni e indipendenti. Nell’ambito della propria operatività, il Berlin Group ha contribuito a promuovere lo sviluppo di un mercato innovativo e competitivo per i pagamenti nell’Unione Europea. Gli standard del Berlin Group sono di gran lunga i più adottati in Europa (più del 75% delle banche UE e centinaia di FinTech) e sono stati anche utilizzati come riferimento, da iniziative collaborative (ad esempio CBI) e altre iniziative di standardizzazione aderenti (ad esempio STET, BISTRA), che li hanno adattati alle esigenze del loro Paese.

Il Framework NextGenPSD2 ha permesso un’ampia diffusione dell’Open Banking in Europa, ma, in un’ottica di continua evoluzione, il Berlin Group ha già avviato i tavoli per la nascita di un nuovo framework, Open Finance.

COPERTURA DEL MERCATO EUROPEO DEL BERLIN GROUP



NEXTGEN PSD2: A SUPPORTO DELL'ADOZIONE DELL'OPEN BANKING

Berlin Group NextGen PSD2 ha sviluppato delle comunicazioni uniformi ed interoperabili per l’accesso ai conti [XS2A] e contribuendo in maniera significativa a:

- fornire alle TPP un accesso uniforme al mercato ed una raggiungibilità ottimale
- ridurre la complessità della PSD2 ed i rischi di frammentazione
- risparmiare costi e rischi di sviluppo, documentazione, implementazione, manutenzione, test e operazioni
- generare servizi migliori, più numerosi, più economici e con un time-to-market più rapido per i clienti delle Banche

OPEN FINANCE: OLTRE LA PSD2

- Lo scopo dell’iniziativa è contribuire al naturale processo di evoluzione dell’ecosistema bancario estendendo il campo di applicazione dei servizi PSD2 al fine di facilitare la standardizzazione dei servizi a valore aggiunto, agendo come un acceleratore per le banche, le imprese, TPP/FinTech
- I servizi estesi potrebbero essere basati su nuovi quadri normativi oltre alla PSD2 (es. GDPR)
- L’applicazione Open Finance potrebbe essere estesa ad altre istituzioni per qualsiasi attività che non sia regolata dalla PSD2



4. IL MERCATO ITALIANO: PRINCIPALI PLAYER DI MERCATO E RUOLO DI CBI



L'Open Banking nel panorama italiano

L'Open Banking ha iniziato a diffondersi in Europa principalmente come conseguenza della spinta normativa introdotta dalla nuova Direttiva sui Servizi di Pagamento (PSD2), che mirava a creare le condizioni per abilitare modelli innovativi “Open” nel Settore dei Servizi Finanziari. L'adozione dell'Open Banking ha quindi poi iniziato a diffondersi anche nel mercato italiano con i principali player bancari che hanno aggiornato la propria offerta con servizi “Open Banking base” in risposta alla pressione sempre crescente delle banche digitali e FinTech, così come i player non bancari che hanno esplorato i confini dell'Open Banking per trovare nuove fonti di ricavi (es. provider utility che integrano servizi di Payment Initiation nei loro sistemi).

Tali iniziative hanno contribuito alla creazione di un contesto dinamico in cui gli attori spesso cooperano in un ambiente “Open” per ridurre il proprio time to market e mantenere un vantaggio sulla concorrenza con servizi

all'avanguardia e una user experience frictionless. Nello specifico, l'ecosistema Open Banking italiano è composto da:

- Banche: banche tradizionali nazionali/internazionali e neo-banche che hanno sviluppato servizi Open Banking per consolidare il loro rapporto di fiducia con i clienti ed esplorare nuove fonti di ricavi;
- Terze Parti (TPP): FinTech e altri player innovativi che hanno rivoluzionato il mercato con nuovi servizi e user experience semplificata, coloro che offrono servizi di pagamento in Italia rientrano nella classificazione normativa di Istituti di Pagamento (IP) o Istituti di Moneta Elettronica (IMEL);
- Iniziative collaborative: piattaforme, come CBI Globe (sviluppata da CBI S.c.p.a.), volte a facilitare l'adozione di standard di settore (es. Berlin Group) e lo sviluppo di soluzioni innovative e relative interfacce tecniche tra le istituzioni aderenti, con un'ampia copertura di mercato.

ATTORI CHIAVE DELL'OPEN BANKING

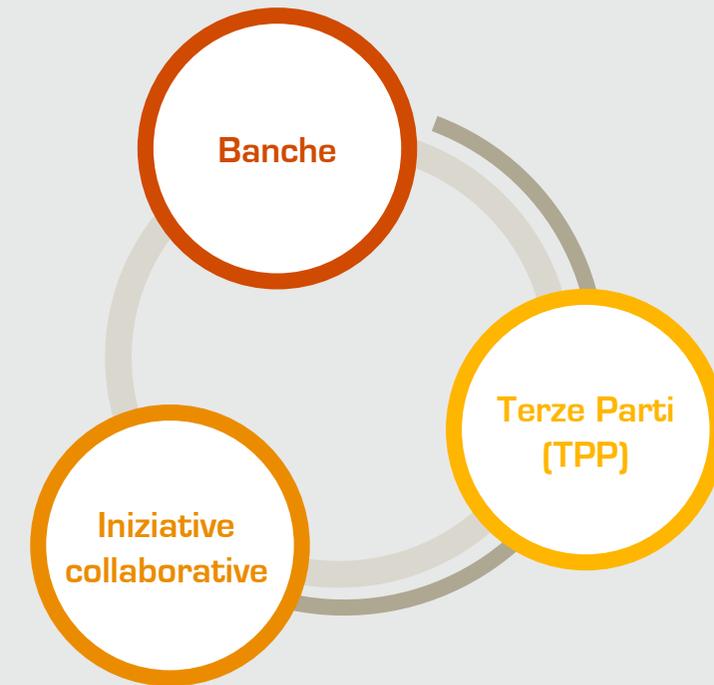


Figura 20: Categorie di attori chiave dell'Open Banking in Italia



Lo sviluppo dell'Open Banking e i principali ostacoli alla sua adozione in Italia

CBI e PwC hanno condotto un'approfondita ricerca sul concetto di Open Banking in Italia e sulle principali tendenze che hanno interessato il mercato nazionale negli ultimi anni. A tal proposito, il settore bancario sta registrando notevoli cambiamenti, sia in termini di progresso tecnologico che di nuovi Modelli di Business. Tali innovazioni forniscono nuove opportunità per le banche tradizionali e i nuovi arrivati, abilitando forti previsioni di crescita del business per i prossimi anni. In tale contesto, l'indagine ha evidenziato come una delle aree più dinamiche del mercato - ovvero l'Open Banking - sia ancora in fase embrionale in termini di tasso di adozione. Infatti, solo il 36% delle banche registra alti tassi di utilizzo dell'Internet Banking tra i clienti (oltre il 60% degli utenti) e la stragrande maggioranza di esse dichiara che i servizi Open Banking sono utilizzati da meno del 5% della base clienti digitale. Una spiegazione alla bassa adozione potrebbe essere un'offerta incompleta della banca, che si basa ancora su un numero relativamente ridotto di servizi: i principali ostacoli all'adozione dell'Open Banking per le banche sono stati identificati dagli intervistati nel significativo investimento richiesto e nella presenza di elevate barriere tecnologiche, come rappresentato nella Figura 22.

ADOZIONE DELL'INTERNET BANKING & OPEN BANKING



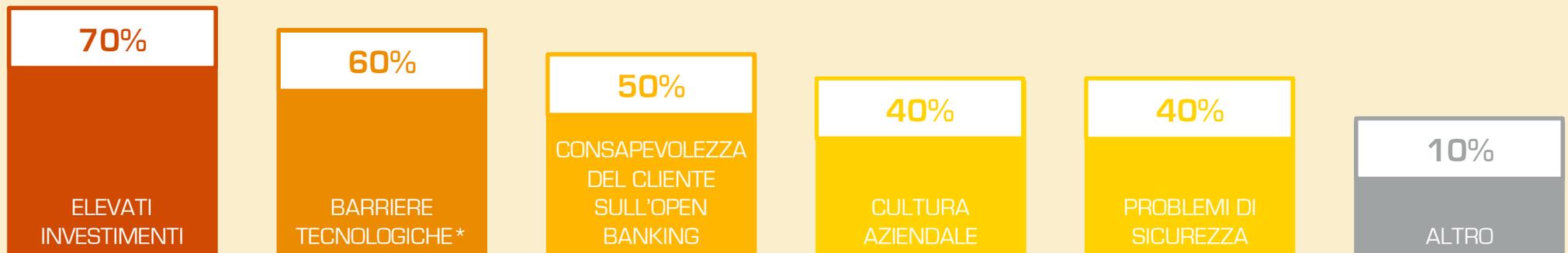
Il 36% delle banche dichiara che la grande maggioranza dei loro clienti (più del 60%) utilizza attivamente i servizi bancari tramite Internet Banking.



Il 73% delle banche registra una bassa adozione dei servizi Open Banking. Il numero di utenti di servizi beyond-PSD2 sul totale degli utenti digitali della banca è inferiore al 5%.

Figura 21: adozione Internet Banking e servizi beyond-PSD2 – numero di rispondenti: 11

Principali ostacoli all'adozione dell'Open Banking per il settore bancario



Investimenti nei servizi PSD2 Compliance Services e beyond-PSD2 Compliance

Investimenti in servizi PSD2 Compliance

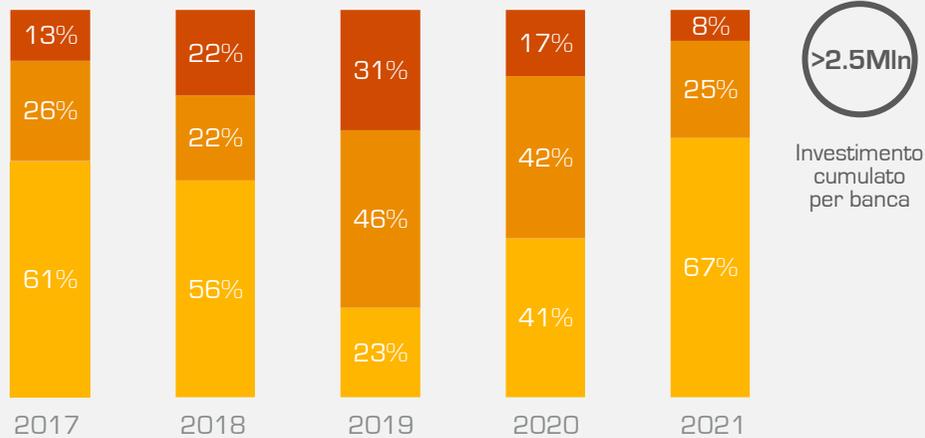


Figura 23: Investimento nei servizi conformi alla PSD2 - numero di banche: 13

Investment in servizi beyond-PSD2 Compliance

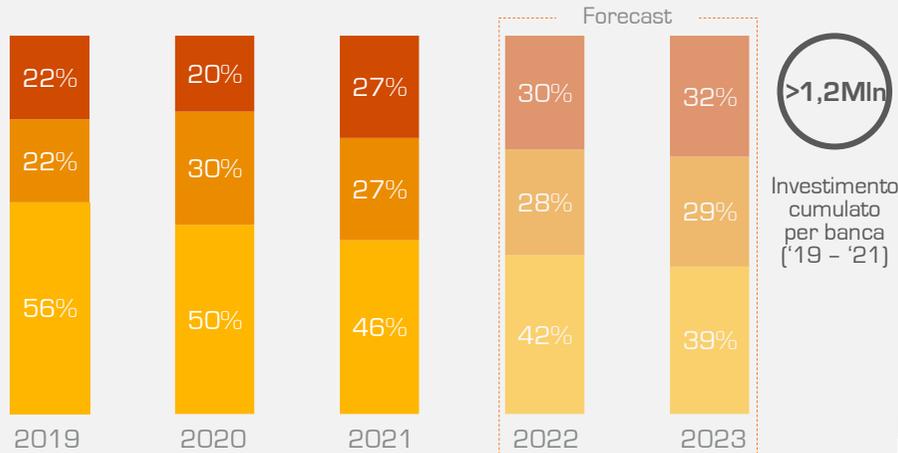


Figura 24: Investimento storico e previsto nei servizi che superano la conformità alla PSD2 - numero di banche: 12

■ < 200k€ ■ 200k€ - 1.200k€ ■ > 1.200k€

La survey evidenzia quanto le banche stiano investendo per la PSD2 (es. interfaccia dedicata a TPP) – oltre 2,5Mln€ per banca (Figura 23) – e per arricchire la propria offerta con servizi beyond-PSD2 – oltre 1,2Mln€ per banca (Figura 24). I primi mostrano una crescita iniziale che coincide con l'implementazione della PSD2, dal 2017 al 2019. In questo periodo, il numero di istituzioni che ha investito meno di 200K€ all'anno è diminuito dal 61% al 23%, favorendo l'aumento del numero di banche con fasce di investimento più alte, mentre il 2019 ha registrato l'investimento normativo più alto – il 31% degli intervistati ha investito più di 1,2Mln€ ed il 46% ha investito tra 200K€ e 1,2Mln€. Al contrario, nel 2020 e 2021 gli investimenti hanno iniziato a diminuire, dal momento che la maggior parte delle banche si era già adeguata. Per quanto riguarda invece i servizi beyond-PSD2, il periodo analizzato* suggerisce che il mercato italiano è in fase di sviluppo, in quanto il numero di banche che ha investito più di 1,2Mln€ ogni anno è cresciuto dal 22% nel 2019, al 27% nel 2021. Tale dato è destinato a crescere, in quanto molte banche non sono ancora dotate di un set completo di servizi Open Banking. Una domanda ridotta di servizi innovativi da parte degli utenti dei servizi di pagamento rappresenta un'altra ragione alla base dello switch degli investimenti relativi ai servizi beyond-PSD2 nel 2021 e nei prossimi anni. Nei prossimi anni, l'utente dei servizi di pagamento avrà più familiarità con le funzionalità di Open Banking e gli Intermediari finanziari saranno più preparati dal punto di vista tecnologico.

Servizi beyond-PSD2 Compliance presenti nel mercato

Per quanto riguarda i servizi oltre la PSD2, per i quali il trend di investimento negli ultimi tre anni appare incoraggiante, la suite di servizi disponibili sul mercato è ampia ed eterogenea. In questo senso, l'indagine ha cercato di cogliere quali sono i servizi Open Banking più diffusi, come dettagliato nella Figura 25. I primi 15 servizi più popolari tra le banche intervistate sono stati ricondotti a tre categorie: Servizi di Account Information, Servizi di Payment Initiation e Servizi a Valore Aggiunto. I servizi di Account Information sono principalmente guidati dall'aggregazione dei conti, che aiuta i clienti a ottenere una visione centralizzata del saldo e delle transazioni di vari conti bancari, e dal Personal Financial Management (PFM), che tramite i dati aggregati elabora insight dettagliati sui trend di spesa, sui piani di risparmio e sul saldo dei flussi di cassa dei clienti. Per quanto riguarda il servizio di Payment Initiation, i dati mostrano che il Peer-to-Peer (P2P) e i Pagamenti Istantanei sono i servizi più comunemente offerti. Tale tendenza è guidata principalmente dalla crescente domanda di modi pratici, economici e semplici di eseguire i pagamenti, e rafforzata dalla diffusione delle FinTech e delle neo-banche, il cui principale vantaggio competitivo consiste nell'offrire un'esperienza di pagamento seamless. Altri servizi ampiamente diffusi sono la verifica del codice IBAN, che consente ai clienti di verificare la validità e la corretta titolarità di un IBAN prima di effettuare un pagamento, e l'Identità Digitale & Digital Onboarding, che fa leva sui dati dell'utente per facilitare l'onboarding.

I servizi beyond-PSD2 Compliance più diffusi

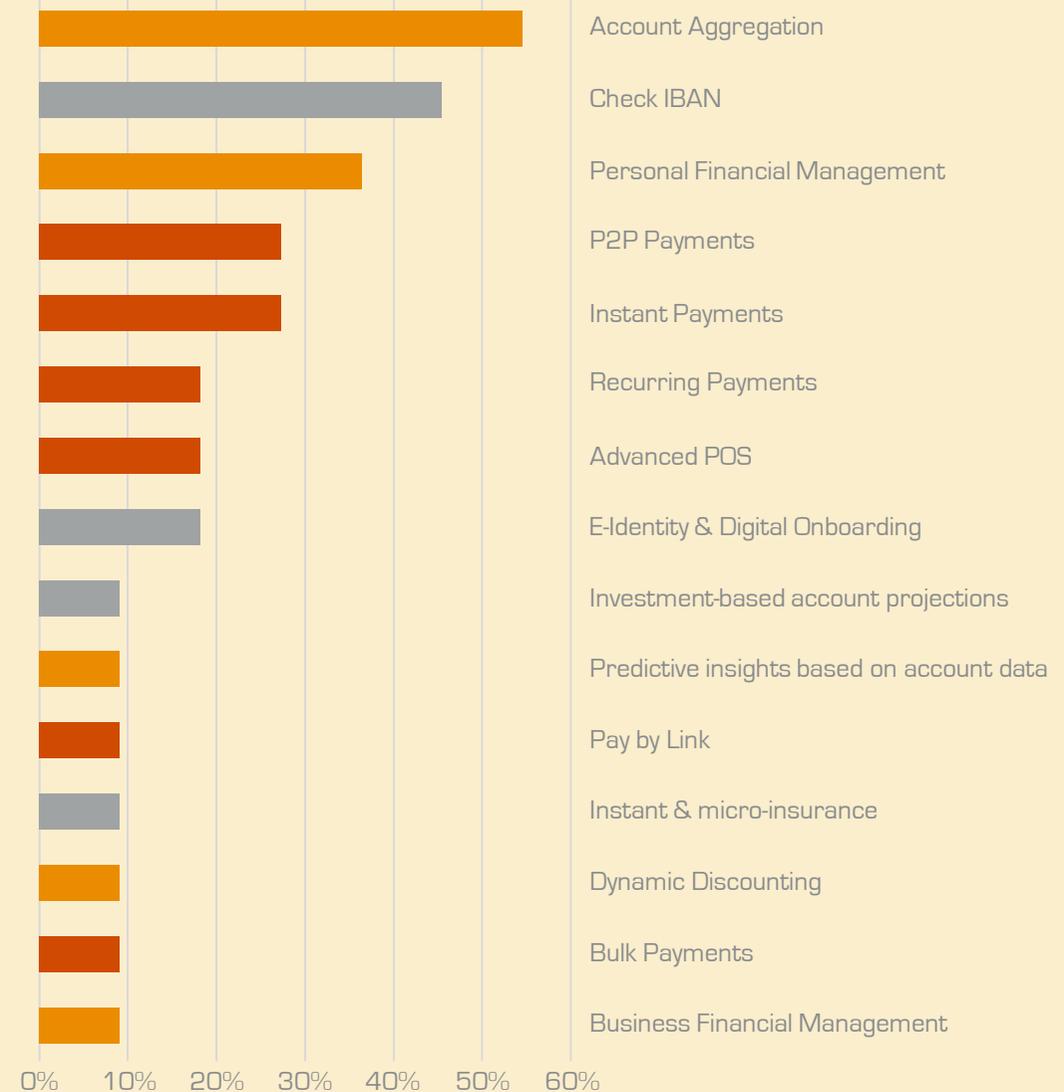


Figura 25: I servizi oltre la PSD2 rientrano nella *proposizione* della banca - numero di intervistati: 11

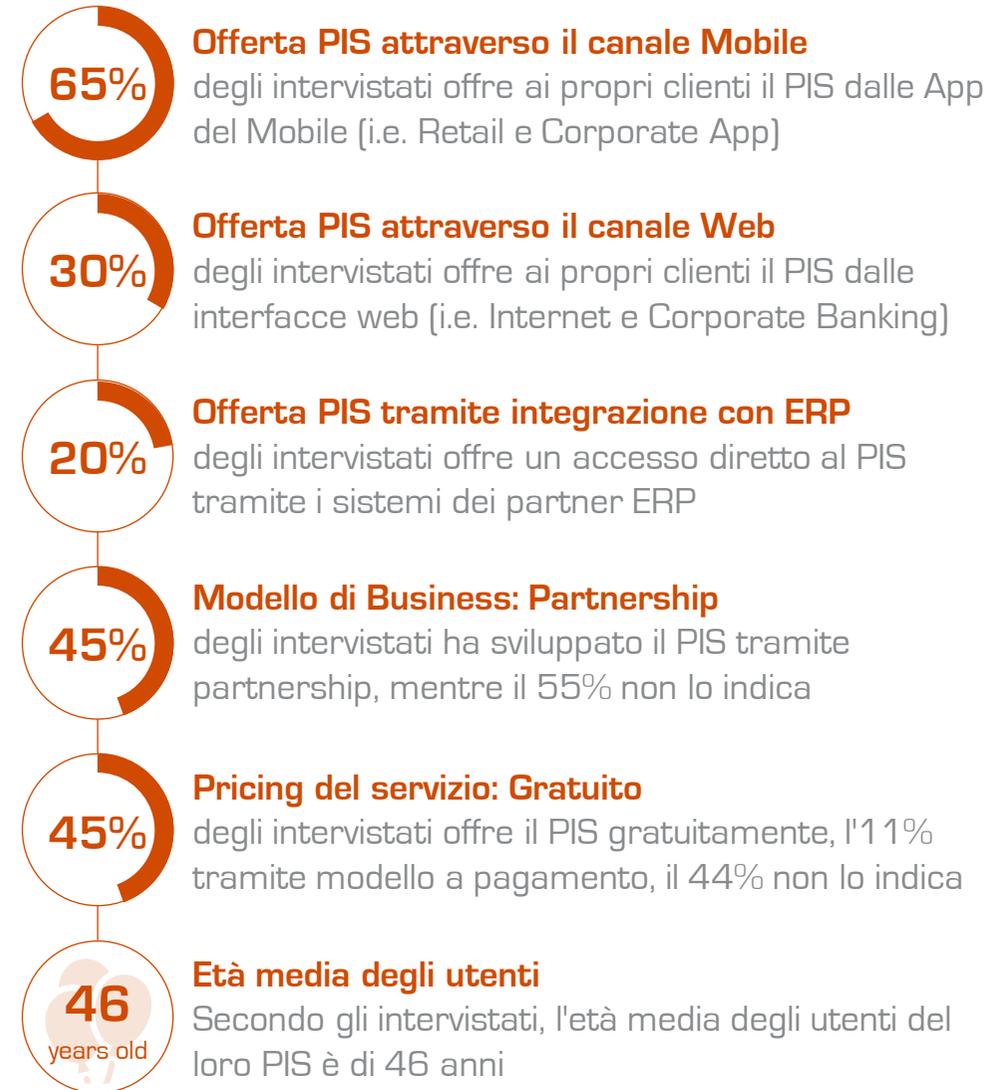
■ Servizi di Account Information ■ Servizi di Payment Initiation ■ Servizi a Valore Aggiunto

Principali evidenze sul servizio di Account Information



Numero di rispondenti: 12

Principali evidenze sul servizio di Payment Initiation



Numero di rispondenti: 9

* Il restante 10% non ha indicato il modello di business di riferimento



Servizi a Valore Aggiunto: in cosa hanno già investito le banche e cosa prevedono di fare nei prossimi anni

Le banche progettano e sviluppano Servizi a Valore Aggiunto (VAS) per arricchire ulteriormente la propria offerta con nuovi servizi in grado di creare valore per i clienti sfruttando efficacemente i dati. A tal proposito, il report ha indagato l'offerta delle banche con l'obiettivo di definire una lista dei VAS più diffusi e di comprendere la volontà degli intervistati di investire su tali servizi nei prossimi anni. Il risultato principale dell'analisi, come appare nelle figure 26 e 27, è che Check

IBAN e Identità Digitale & Onboarding rappresentano le tendenze più rilevanti sia attualmente, che per il prossimo futuro. Infatti, le attuali priorità delle banche in termini di sviluppo di VAS identificano il Check IBAN come il servizio più diffuso con il 71% degli intervistati che supporta tale funzionalità, e l'Identità Digitale & Onboarding come il secondo della lista, attualmente attivo sul 43% delle banche. Mentre, i VAS più attraenti per gli investimenti futuri sembrano essere Identità

Digitale & Onboarding - selezionato dal 64% degli intervistati - e Check IBAN – segnalato dal 55% delle banche. Altri VAS che sono risultati attrattivi per gli intervistati sono Istant & Micro-Insurance, Utilities Contracts Switching, E-Governments Services.

Questa analisi si basa su una lista selezionata di VAS disponibili sul mercato, una panoramica più dettagliata dei VAS promossi da CBI per il mercato italiano è offerta nelle sezioni seguenti.

Principali VAS attualmente attivi



VAS più attrattivi per gli investimenti futuri

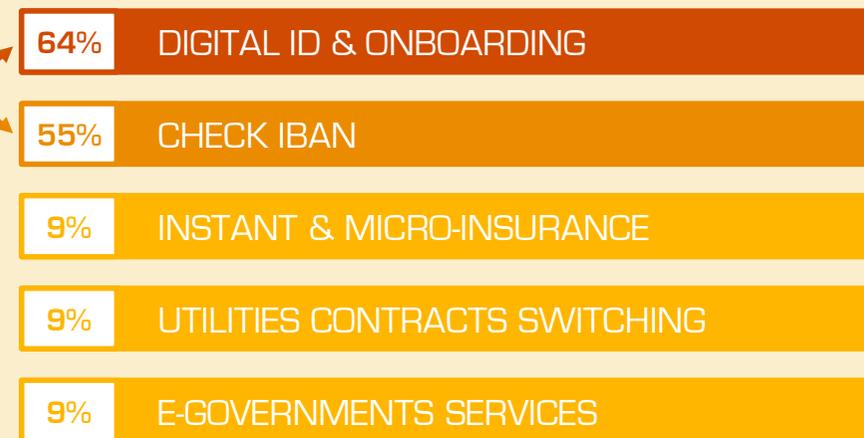


Figura 26: VAS attivi più diffusi – numero di rispondenti: 7
* Include la firma digitale

Figura 27: VAS più attrattivi per gli investimenti – numero di rispondenti: 11

Terze Parti: una parte in costante crescita dell'ecosistema Open Banking italiano

Il mercato italiano dell'Open Banking include FinTech e attori innovativi - il cui core business non è sempre legato ai Servizi Finanziari - contribuendo così allo sviluppo di modelli di servizio disruptive. Nello specifico, gli operatori che offrono servizi di pagamento in Italia sono registrati o come Istituti di Pagamento (IP) o come Istituti di Moneta Elettronica (IMEL), questi ultimi autorizzati ad emettere e distribuire moneta elettronica. L'analisi dei dati su IP e IMEL in Italia evidenzia che, dall'introduzione della PSD2 nel 2018, il numero di tali operatori è in costante aumento con un CAGR del 15%, passando da 39 nel 2018 a 55 nel 2021 (di cui 46 IMEL). I dati del 2021 mostrano che 12 dei 55 operatori registrati offrono servizi di Account Information e 10 di loro forniscono anche servizi di Payment Initiation, registrando un aumento del 15% nell'ultimo anno.

IP e IMEL in Italia

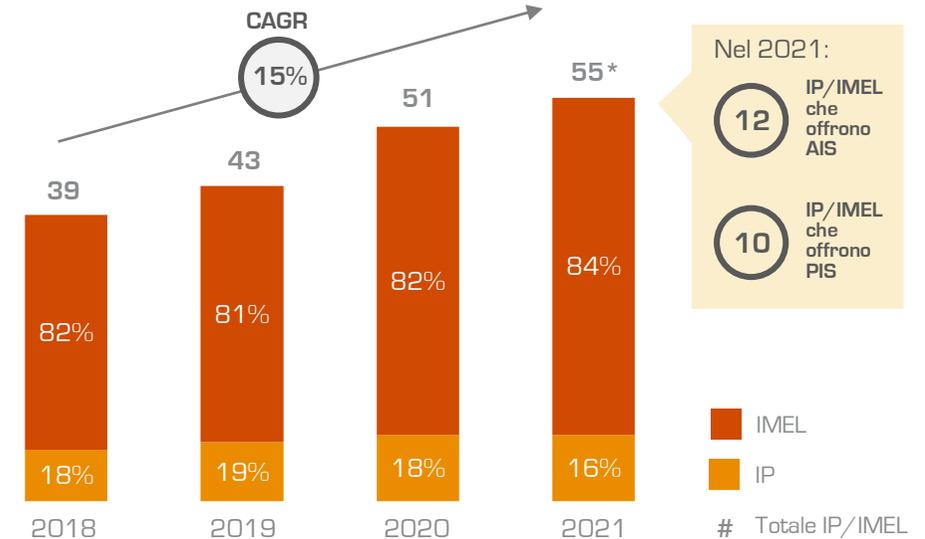


Figura 28: Numero di IP/IMEL attivi in Italia

* Valore alla fine del 2021, stima basata sulla crescita registrata in H1 '21

IP/IMEL italiani per settore

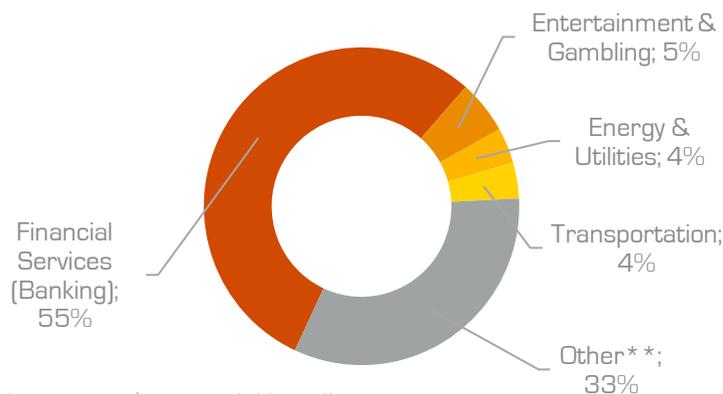


Figura 29: IP/IMEL attivi in Italia per settore

** Incl. categorie residuali come Credit Servicing e Public Sector

Nel 2021, quasi la metà degli IP/IMEL (45%) opera al di fuori del settore dei Servizi Finanziari. Questi dati sottolineano come il nuovo paradigma “Open” stia permeando il mercato, aiutando a ridurre i confini tra le industrie a favore di nuove fonti di reddito originate dal cross-selling di prodotti e servizi. Esempi degni di nota sono alcuni attori provenienti da industrie tradizionali che entrano nei Servizi Finanziari per costruire piattaforme integrate dove gli utenti possono accedere a un'ampia serie di servizi e pagarli senza soluzione di continuità, come Telepass che offre pagamenti in-app per il parcheggio, il trasporto pubblico e diversi servizi automobilistici o Sisal, entrato nel settore bancario attraverso la creazione di SisalPay (ora Mooney), la cui missione è quella di semplificare i pagamenti adottando un modello di Proximity Banking.



Iniziative collaborative: il ruolo del CBI nell'ecosistema Open Banking italiano

CBI S.c.p.a. è una Società Consortile per Azioni fondata nel 2001 dall'Associazione Bancaria Italiana (ABI) e conta attualmente più di 400 Payment Service Providers (PSP) come azionisti e clienti. CBI agisce come il “think tank” dell'industria per la comunità italiana dei servizi finanziari, con un forte focus nel campo dell'iniziazione dei pagamenti. CBI offre servizi digitali e infrastrutture IT a beneficio dell'intero settore bancario nazionale e delle Pubbliche Amministrazioni in un'ottica business-to-business-to-customer (B2B2C). Pertanto, CBI è considerato dal mercato e dal regolatore italiano come un abilitatore cruciale dell'innovazione, in quanto contribuisce alle iniziative di standardizzazione di diversi organismi internazionali, come l'Autorità Bancaria Europea (EBA), l'European Payment

Council (EPC) e il Berlin Group. Lo scopo di CBI non si limita alle iniziative di standardizzazione, poiché la sua missione è quella di guidare l'innovazione tra i membri. In quest'ottica, è stato sviluppato da oltre venti anni un servizio di cash management per le aziende, denominato Corporate Banking Interbancario, che consente alle aziende multi-banca di scambiare messaggi finanziari con le banche attraverso una soluzione unica di front-end. Inoltre, CBI ha ulteriormente ampliato la gamma delle proprie attività dando vita nel 2009 ai servizi di supporto alla PA Centrale, per facilitare la comunicazione centralizzata tra Pubbliche Amministrazioni centrali e l'industria finanziaria. Inoltre, la società ha lanciato nel 2016 il servizio CBILL per la consultazione e il pagamento online di bollettini e avvisi PagoPA.

Uno degli ultimi passi significativi verso l'innovazione è stato fatto nel 2019 quando CBI è entrata nel segmento Open Banking lanciando CBI Globe, un ecosistema Open Banking globale basato su una piattaforma API Reg Tech che supporta l'80% della comunità bancaria nazionale nel raggiungimento della conformità con la PSD2. Per ampliare ulteriormente il proprio raggio d'azione, negli ultimi anni CBI ha lavorato anche allo sviluppo di una «funzionalità attiva» che consente ai PSP di agire come Terze Parti (TPP), oltre a un innovativo set di prodotti Open Banking a valore aggiunto per sostenere l'innovazione della Pubblica Amministrazione (es. Check IBAN per PagoPA) e aumentare la competitività degli azionisti (es. Smart Onboarding).



L'impatto del CBI sulla comunità al di là delle attività principali



NEWSLETTERS



WORKSHOPS ED EVENTI



CAMPAGNE SOCIAL MEDIA



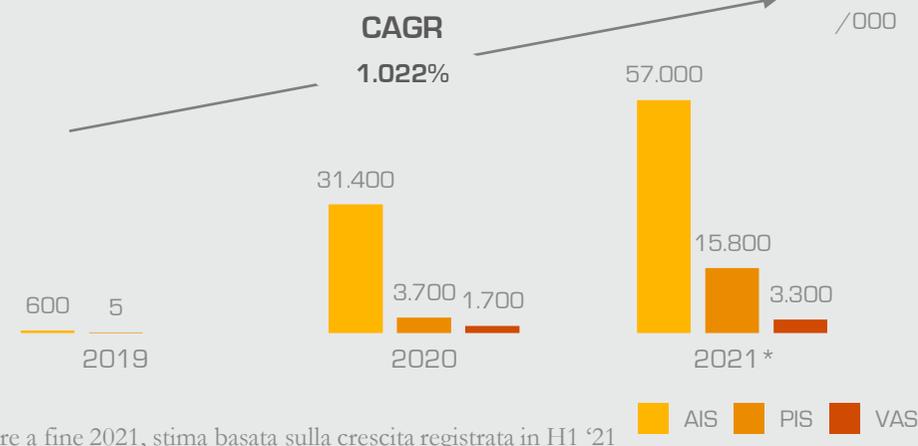
SUPPORTO ONLUS

Principali evidenze sul ruolo del CBI

La coesistenza dei ruoli di abilitatore di standard di settore e di piattaforma collaborativa per l'innovazione rende CBI un punto focale per l'Open Banking in Italia. Per questo motivo, i dati raccolti da CBI sul livello di attività dei propri membri costituiscono una valida proxy per comprendere i principali trend che interessano il mercato italiano dell'Open Banking. I dati sull'operatività di CBI mostrano che il numero totale di chiamate API - sia nel ruolo attivo che in quello passivo - gestite dalla piattaforma si attesta a 200 milioni, di cui 130 milioni attribuibili alla PSD2. Dei quasi 80 milioni di chiamate elaborate nel 2021, il 75% è relativo ad AIS, mentre solo il 4% ai VAS, a testimonianza di come i servizi aggiuntivi dell'Open Banking siano ancora in fase di sviluppo. I dati aggiuntivi raccolti su AIS suggeriscono un aumento significativo della diffusione di tale servizio, in quanto il numero di utenti unici totali è cresciuto da 11k nel dicembre 2020 a oltre 70k nel giugno 2021. Per quanto riguarda il PIS, una tendenza interessante è che il valore medio delle transazioni è sceso quasi della metà nell'ultimo anno, da oltre 500€ nel 2020 a 250€ nel 2021. Ciò potrebbe essere legato alla crescente diffusione dei servizi di iniziazione al pagamento nella routine quotidiana degli utenti anche per le micro-transazioni e non solo per quelle di importo elevato. Oltre alla crescente rilevanza come piattaforma di Open Banking, CBI ha anche un impatto significativo sui membri e sull'intera comunità dei servizi finanziari, tenendo eventi e incontri ricorrenti per raccogliere il punto di vista di diversi stakeholder e guidare l'innovazione - come il gruppo di lavoro sull'Open Finance, che indaga le tendenze future e i casi d'uso innovativi.

CBI IN BREVE

Totale chiamate API calls per categoria



Totale utenti unici per i servizi di Account Information



Valore medio delle transazioni per i servizi di Payment Initiation



Figura 30: Indicatori di Performance delle API del CBI



5. OPEN BANKING E OLTRE: CASI D'USO RILEVANTI



MY CARBON FOOTPRINT: UNA VISIONE COMPLETA SULL'IMPATTO AMBIENTALE DEGLI UTENTI

LA PARTNERSHIP TRA ENFUCE E BUD



ENFUCE è un'azienda tecnologica che opera in ambito pagamenti, **Open Banking e servizi di sostenibilità** per banche ed operatori finanziari.



BUD è una FinTech Open Banking che attraverso la sua **piattaforma** fornisce servizi chiave alle società finanziarie.

IL CASO D'USO

Bud e Enfuca hanno siglato una partnership per offrire a diversi operatori finanziari in UK una soluzione che permetta di **aiutare i clienti** ad adottare uno **stile di vita più sostenibile** attraverso un **consumo responsabile**. Si stima che in **Europa** le emissioni di carbonio individuali sono di circa **15 tonnellate di CO₂** all'anno, è, quindi, necessario raggiungere **3,5 tonnellate** per raggiungere **l'obiettivo dell'UE di neutralità del carbonio**.

MY CARBON ACTION è un calcolatore di carbon footprint che, a differenza di altri servizi simili, utilizza sia le **scelte di vita** degli utenti che i **dati scientifici specifici del Paese**.

Il motore di tracciamento del carbonio di Enfuca, combinato con i servizi Open Banking di Bud di accesso al conto, viene fornito ai clienti UK con un **calcolo automatico delle emissioni di CO₂** per ogni acquisto dell'utente, fornendo ai consumatori suggerimenti individuali sugli effetti ambientali del loro consumo.

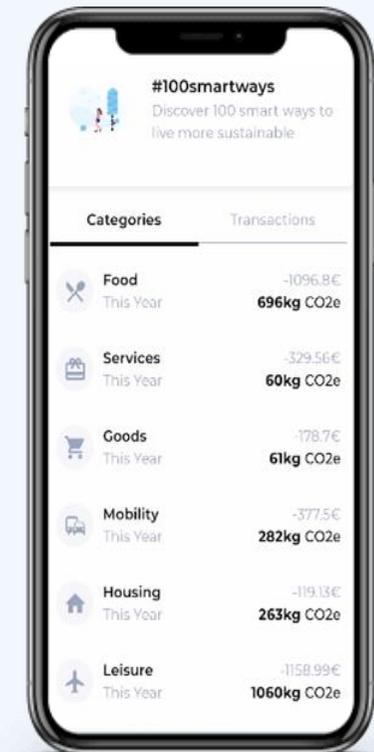
ELEMENTI CHIAVE

My Carbon Action si basa su un **metodo di calcolo convalidato** chiamato **Life Cycle Assessment (LCA)**: il calcolo prende in considerazione gli **impatti ambientali dell'intero ciclo di vita di un prodotto**, dall'estrazione delle **materie prime**, la **fabbricazione** e il **trasporto** fino all'uso e allo **smaltimento**.

CARBON FOOTPRINT SCORE



EMISSIONI CO2 PER CATEGORIA



Check IBAN: UN PREZIOSO STRUMENTO DI CONTROLLO PER LE IMPRESE

I PLAYER CHE HANNO ADERITO AL CHECK IBAN

fabrick

FABRICK è un **ecosistema** che abilita **nuovi modelli di business** attraverso una piattaforma, aperta, modulare e data-driven.



INTESA SANPAOLO è uno dei **primi gruppi bancari in Europa** e il principale gruppo bancario in Italia.

nexi

NEXI è la **PayTech europea** che fornisce soluzioni di pagamento a persone, imprese e istituzioni finanziarie.



PAGOPA è una azienda pubblica la cui missione è quella di **diffondere servizi pubblici digitali** attraverso lo sviluppo di progetti di modernizzazione delle Pubbliche Amministrazioni in Italia.

UniCredit

UNICREDIT è una **banca commerciale paneuropea** con un Corporate & Investment Banking completamente integrato.

IL CASO D'USO PAGOPA

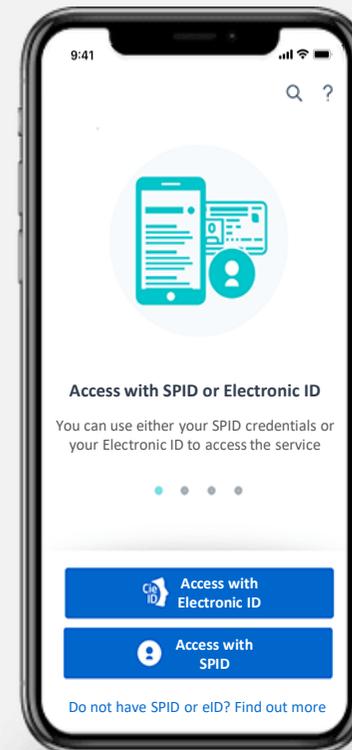
Check IBAN è l'API che permette di verificare la **validità** e **l'esistenza** degli IBAN, recuperati dai Database delle banche, in relazione ai **dati** del cliente. Il servizio è stato progettato per servire le **aziende** e poi implementato anche dalle **Pubbliche Amministrazioni** italiane in fase di validazione dei dati degli utenti. I suddetti attori stanno utilizzando questo servizio abilitato dalla piattaforma di **CBI Globe**.

Il servizio è implementato dalle amministrazioni pubbliche italiane **per verificare i dati dei cittadini prima di trasferire loro del denaro**.

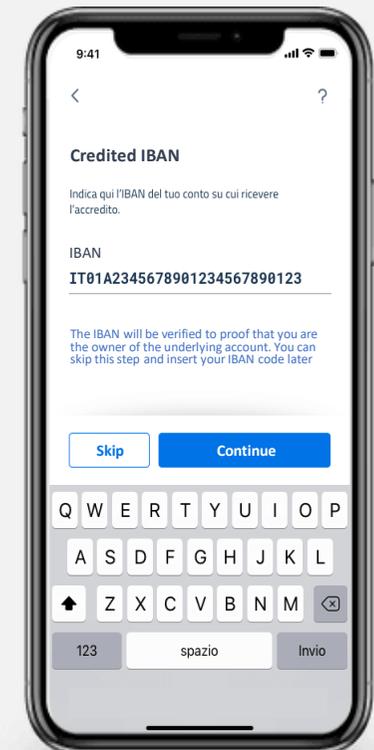
ELEMENTI CHIAVE

Una volta che l'utente è registrato nell'applicazione, PagoPA invia una **richiesta di Check IBAN** alla **banca che detiene il conto** indicato durante la registrazione, la quale fornisce una risposta (OK/KO) sulla base della verifica effettuata.

FASE DI ONBOARDING



CHECK IBAN



MY MONEY MANAGER: CUSTOMER EXPERIENCE & ENGAGEMENT ATTRAVERSO INSIGHT PERSONALIZZATI

LA PARTNERSHIP TRA SANTANDER (UK) E PERSONETICS



SANTANDER (UK) è una grande banca retail e commerciale con sede nel Regno Unito, con **più di 14 milioni di clienti attivi**, controllata dal gruppo Banco Santander.



PERSONETICS è il principale fornitore globale di soluzioni di **personalizzazione** e **customer engagement** basati sui dati per il settore dei servizi finanziari, servendo oltre **65 milioni di clienti** bancari in tutto il mondo.

IL CASO D'USO

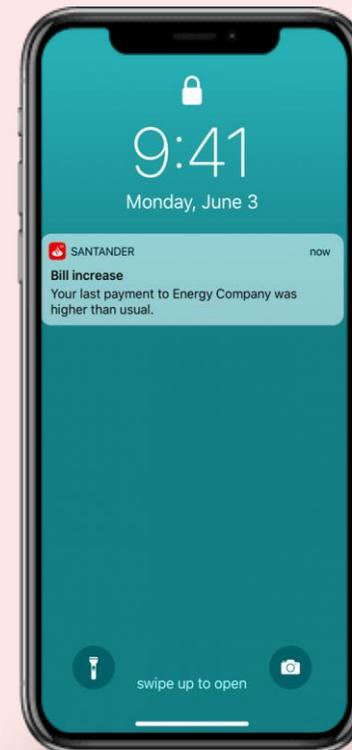
Santander UK e Personetics hanno firmato una partnership per **migliorare l'engagement e l'esperienza digitale** dei clienti sfruttando le potenzialità degli **insight** guidati dall'intelligenza artificiale forniti dalle **tecnologie Open Banking**. Dopo l'esperienza Covid-19, è stato stimato che il **28% dei consumatori britannici** mira a **migliorare il proprio know-how finanziario nel 2021**.

MY MONEY MANAGER è una soluzione digitale, integrata nell'app di mobile banking di Santander, che ha 4 milioni di utenti attivi mensili, e guidata dall'intelligenza artificiale applicata nel contesto dell'Open Banking. Aiuta i clienti ad aumentare la **consapevolezza della loro situazione finanziaria**, ricevendo proattivamente insight personalizzati, utili suggerimenti e consigli finanziari, costruendo una forte relazione con i clienti. Il servizio mira ad **accrescere la soddisfazione del cliente** attraverso il coinvolgimento proattivo del cliente e la **trasparenza dei dati** al fine di mostrare la situazione finanziaria completa dell'utente ed evitare problemi come il pagamento inaspettato o il saldo insufficiente.

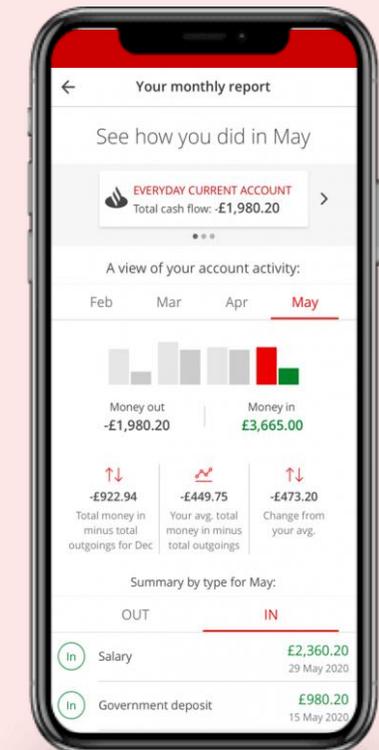
ELEMENTI CHIAVE

Gli utenti **My Money Manager** possono visualizzare l'**analisi dei flussi di cassa**, compresi i depositi e i pagamenti regolari, e ulteriori dettagli sulle loro **spese suddivise per categoria**. La soluzione aiuterà i **clienti di Santander ad essere sempre allineati sulla loro situazione finanziaria**.

INSIGHT VIA NOTIFICA PUSH



INSIGHT SU SALDO DI CONTO



PERSONAL FINANCIAL MANAGEMENT (PFM): UN UNICO TOUCHPOINT, INFINITE POSSIBILITÀ

BANCA POPOLARE DI PUGLIA E BASILICATA



BANCA POPOLARE DI PUGLIA E BASILICATA è un istituto di credito popolare italiano, **attivo in 11 regioni italiane** con **più di 200.000 clienti attivi** (sia privati che aziende) ed ha l'obiettivo di raccogliere risparmi e fornire credito in tutto il Paese, fornendo tutte le transazioni e i servizi bancari e finanziari attraverso i canali digitali e le filiali della banca. Questo caso d'uso rappresenta un'applicazione dell'Open Banking su scala locale, dove una buona conoscenza del mercato è un fattore critico di successo.

IL CASO D'USO

Banca Popolare di Puglia e Basilicata (BPPB) punta ad un uso attento e consapevole delle tecnologie più avanzate al fine di garantire piena trasparenza ai propri clienti.

CONNECTA OPEN è l'applicazione di BPPB che viene definita dalla banca stessa come un **"ecosistema di opportunità"** in quanto consente ai clienti di ottenere una **visione** olistica della propria **situazione finanziaria, avviare pagamenti** e accedere a servizi di terze parti che sono direttamente integrati nell'App (es. Plick, Helbiz e molti altri).

Tra le caratteristiche di Connecta Open, gli utenti della banca hanno anche accesso sia al **PFM** che al **Financial Coach** per ricevere consigli proattivi sul comportamento d'acquisto ed essere sempre a conoscenza **dei saldi e delle transazioni dei conti aggregati** dagli utenti, categorizzando tutte le voci finanziarie in voci personalizzate. È conforme ad **alti standard di sicurezza**, compresi quelli richiesti dalla direttiva europea PSD2.

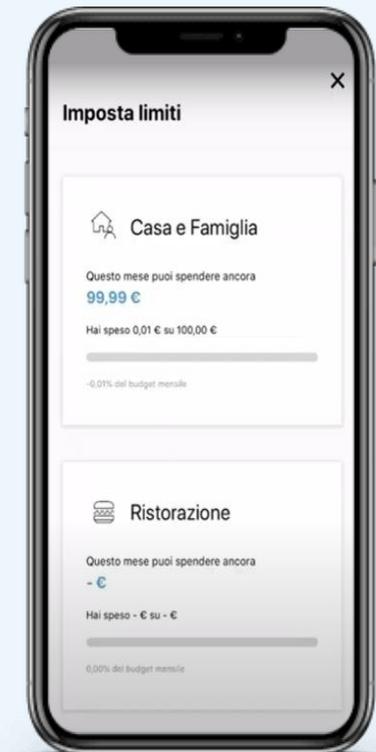
ELEMENTI CHIAVE

Connecta Open **PFM** permette agli utenti di avere una **visione completa** della loro **situazione finanziaria**, categorizzare automaticamente entrate ed uscite, impostare budget, controllare i livelli di **saldo** e ricevere **insight personalizzati** in base alle abitudini di spesa ed alle esigenze finanziarie.

AREA DEDICATA AL PFM



IMPOSTAZIONE DEI BUDGET



BUSINESS FINANCIAL MANAGEMENT (BFM): CONTROLLO DELLE RISORSE FINANZIARIE DELLE SME

STRANDS



STRANDS è una FinTech, parte del gruppo CRIF, specializzata in soluzioni bancarie digitali avanzate. Esperti in **Big Data**, **AI** e **Machine Learning** dal 2004, Strands sviluppa **app di money management altamente personalizzabili** destinate ad istituzioni finanziarie di alto livello in tutto il mondo e permette agli utenti finali di gestire al meglio le proprie finanze. Strands ad oggi vanta più di **700 implementazioni** ed è stata acquisita da CRIF con l'obiettivo di arricchire le proprie competenze in termini di Open Banking.

IL CASO D'USO

Strands mira a superare un importante **ostacolo per le SME**: l'amministrazione finanziaria, supportandole nella gestione finanziaria e la scalabilità del business.

Il BFM di STRANDS è la soluzione che permette alle SME di **gestire le finanze aziendali** in modo facile ed efficiente attraverso un cruscotto che dà una **visione completa** delle **finanze aziendali** e un **calendario finanziario** che permette di controllare le spese. Le SME che utilizzano il servizio hanno a disposizione funzionalità di **ricerca**, **filtro**, **modifica** e **programmazione** delle **transazioni**. L'interfaccia utente intuitiva consente di visualizzare entrate ed uscite favorendo la trasparenza e la chiarezza dei dati.

Attraverso le **notifiche**, gli utenti sono sempre **consapevoli** delle loro **azioni finanziarie** in tempo reale.

ELEMENTI CHIAVE

Le SME sono in grado di **gestire le attività quotidiane** attraverso funzionalità di **previsione** e **pianificazione** integrate in un'unica piattaforma che sincronizza l'intero set di **dati** legati alla **fatturazione**, fornisce la **posizione di cassa aggiornata** semplificando la gestione finanziaria del business.

ACCOUNT DASHBOARD



CASH FLOW DASHBOARD



PAGA IN 30 GIORNI: L'ESPERIENZA BUY NOW PAY LATER

KLARNA

Klarna.

KLARNA è il **principale provider globale** di **servizi di pagamento e shopping**, che fornisce esperienze di acquisto e check out più intelligenti e flessibili a **90 milioni di consumatori** attivi attraverso più di **250.000 merchant** in **19 mercati**. Klarna offre **pagamenti diretti**, opzioni di **pagamento dopo la consegna** e **piani di rateizzazione** in un'esperienza di acquisto fluida con un solo clic che consente ai consumatori di pagare quando e come preferiscono.

IL CASO D'USO

Klarna mira a rendere lo **shopping online più semplice** attraverso **pagamenti flessibili**, piena trasparenza e tecnologia all'avanguardia abilitata dall'Open Banking. **Più di 10.000 aziende** hanno integrato la soluzione di pagamento Klarna nei loro canali digitali.

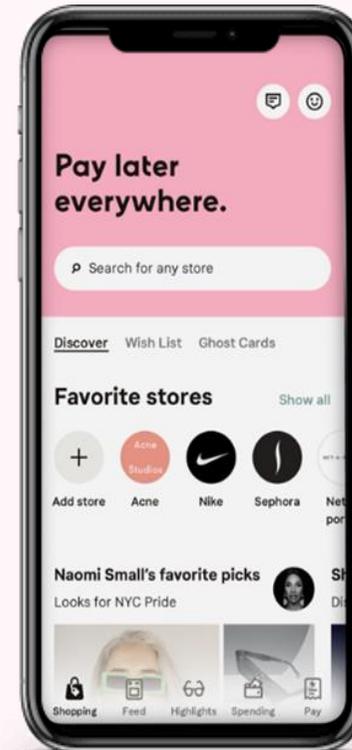
PAY IN 30 DAYS è una soluzione che permette ai clienti di ricevere gli ordini in anticipo e **ottenere fino a 30 giorni per pagare** senza interessi e commissioni. La soluzione è disponibile sia attraverso l'**app** di Klarna che integrata negli ambienti dei **merchant**, selezionando il metodo di pagamento durante il **checkout** dell'ordine. Nell'app Klarna il cliente avrà anche la possibilità di **saldare** in anticipo o **modificare** ed **estendere** il piano di pagamento, se necessario.

Klarna è una soluzione adottata da un gran numero di **siti di e-commerce**, che permette agli utenti di acquistare prodotti di diverse categorie (es. moda, bellezza, elettronica, casa, lusso), assumendosi per loro conto il **rischio di credito e frodi**.

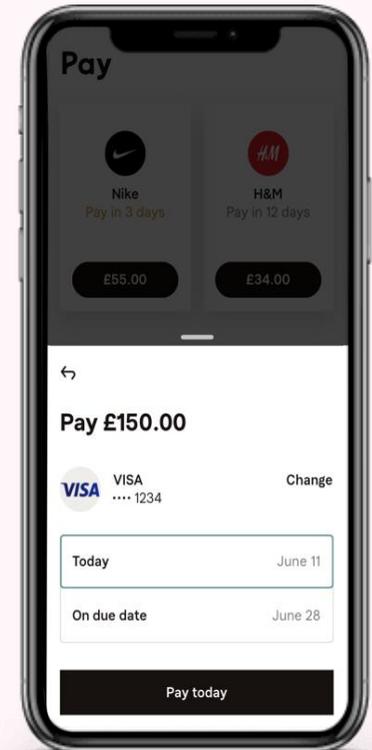
ELEMENTI CHIAVE

Grazie alla soluzione **Buy Now Pay Later**, Klarna aiuta i retailer a ottenere un aumento dell'**AOV** (Average Order Value) del carrello dei consumatori, **riducendo** anche il loro **tasso di abbandono**. Ciò è senza dubbio correlato al fatto che questa soluzione garantisce una **User Experience frictionless**.

HOME PAGE PAY IN 30 DAYS



CONDIZIONI DI PAGAMENTO



IBAN-NAME CHECK: VERIFICA GLI IBAN DI CLIENTI E FORNITORI

SUREPAY



SUREPAY è stata fondata nel 2016 e dal 2017 fornisce il servizio di **IBAN-Name Check** a tutte le principali banche olandesi.

SurePay fornisce anche il servizio di **Confirmation of Payee** in UK, mentre, allo stesso tempo, introduce nuovi servizi nei Paesi Bassi e si espande in Europa per offrire servizi cross-border e domestici.

IL CASO D'USO

SurePay mira a garantire **elevata sicurezza e facilità** nei **processi** di pagamento online per le banche e le aziende (assicurazioni, PA). **Più di 150 aziende** e banche in Europa sono servite da Surepay.

IBAN-NAME CHECK è un servizio che permette alle organizzazioni di **verificare i dati dei propri clienti o fornitori**. Verifica la congruenza della **combinazione** di **IBAN** e **nome del beneficiario** con i dettagli forniti alla **banca**. Le organizzazioni possono **essere sicure di sapere** a chi stanno **pagando denaro**, da chi stanno **incassando denaro** e, a supporto dei processi di **onboarding**, se l'IBAN e il nome del beneficiario corrispondono per i nuovi clienti ed i nuovi fornitori.

Il servizio è destinato alle banche ed alle aziende che vogliono creare **processi interni più efficienti e sicuri**, con l'obiettivo di ridurre il **rischio di frode** e gli **errori** nei **bonifici online** attraverso il controllo basato su nome e IBAN correlato.

ELEMENTI CHIAVE

Il servizio si basa su **API** conformi ad **elevanti standard di sicurezza** accessibili tramite TLS criptato e mira a migliorare l'esperienza dei clienti delle banche riducendo i pagamenti in errore senza influenzare i pagamenti corretti.

INSERIMENTO INFO DI PAGAMENTO

The screen displays a 'Credit transfer' form with the following fields:

- Checking Account: € 1.872,05 (G.H.I. de Vries, NL00 RABO 1133 5533 88)
- Amount: € . .
- Beneficiary name: [input field]
- Beneficiary account number (IBAN): [input field]
- Description or payment reference: [input field]
- Options: Today, single payment
- Next button

ALERT DI ACCOUNT CHECK

The screen displays a 'Credit transfer' form with the following fields:

- Checking Account: € 1.872,05 (G.H.I. de Vries, NL00 RABO 1133 5533 88)
- Amount: € 50 , 00
- Beneficiary name: Municipality of Amsterdam
- Beneficiary account number (IBAN): NL73 RABO 1234 5678 90
- Caution!** This account belongs to a **person** and is not registered to Municipality of Amsterdam
- Description or payment reference: [input field]
- Options: Today, single payment
- Next button

DIGITAL ID: UN'UNICA IDENTITÀ DIGITALE PER ACCEDERE A MOLTEPLICI SERVIZI

BANKID



BANKID è una soluzione che permette di **identificare** i **cittadini** in modo che le **aziende**, le **banche** e le **agenzie governative** possano eseguire **l'autenticazione** e la **firma** di accordi con gli individui via internet. La soluzione è rilasciata dalle **principali istituzioni finanziarie dei Paesi nordici** come Danske, SEB, Nordea, SwedBank e Skandia.

IL CASO D'USO

BankID ha l'obiettivo di rendere accessibili i servizi di aziende ed autorità governative in modo più semplice.

DIGITAL IDENTIFICATION è un servizio abilitato **dall'Open Banking** che consiste nella creazione di un'**identità elettronica personale** da utilizzare per firmare documenti online e per garantire l'identificazione digitale sicura dell'utente.

Un gran numero di aziende di vari settori ha integrato BankID nei propri servizi; per esempio Kry, un'**applicazione sanitaria** presente nei Paesi nordici, utilizza il servizio per prenotare in sicurezza visite mediche scegliendo l'orario disponibile che meglio si adatta alle esigenze dei pazienti. Il servizio è utilizzato anche per l'**onboarding** degli utenti dalle **banche digitali**, come Lunar, dalla **pubblica amministrazione**, come Skatteverket e dai **servizi di noleggio** come Blocket Bostad.

BankID offre una soluzione stabile e sicura grazie alla sua significativa esperienza e competenza nel settore.

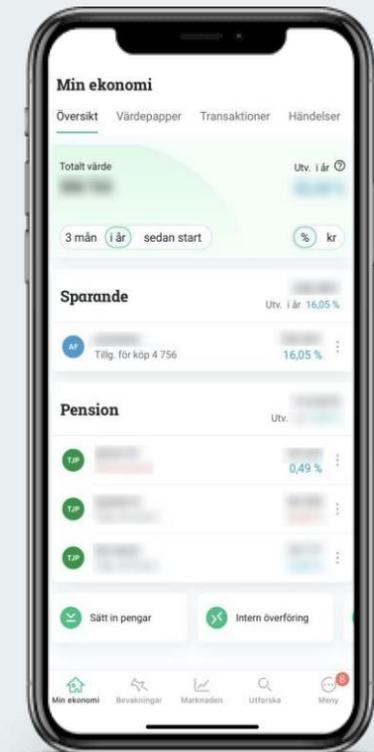
ELEMENTI CHIAVE

Gli utenti possono **identificarsi** in ambienti digitali, **senza** la necessità di **creare account** con **password**, utilizzando una **soluzione unica e sicura per svariati servizi e App**. Come mostrare la propria carta d'identità, ma in modo digitale.

BANKID ONBOARDING



BANKID DASHBOARD



BANKING AS A SERVICE: FARE LEVA SULLA PARTNERSHIP PER AMPLIARE L'OFFERTA DI PRODOTTI

RAISIN

raisin. RAISIN è un marketplace paneuropeo di prodotti di risparmio e di investimento, attivo in più di 30 Paesi e con una rete di banche partner di 113 operatori.

IL CASO D'USO

La partnership tra Raisin UK e Starling Bank permette a tutti i nuovi clienti di Raisin UK di beneficiare dell'infrastruttura API di Starling Bank per l'apertura di conti e l'elaborazione delle transazioni. Sfruttando la licenza e le API di Starling Bank, l'accordo abilita l'apertura di conti Raisin UK di aprire conti per ogni cliente, raccogliere i loro depositi e collocarli presso la loro rete in espansione di banche partner aderenti al marketplace.

RAISIN APRE CONTI DIGITALI per i suoi clienti e raccoglie i loro fondi. A seconda delle preferenze dell'utente finale, questi fondi possono essere collocati presso la rete crescente e diversificata di banche partner di Raisin.

ELEMENTI CHIAVE

Raisin va incontro alla necessità degli utenti di aprire i propri conti per accantonare somme di denaro da investire senza diventare una banca. Raisin acquisisce tutte le informazioni sui clienti mentre Starling esegue i controlli AML e KYC.

PROCESSO DI APERTURA CONTO E DASHBOARD

The image displays two screenshots from the Raisin website. The top screenshot shows a list of deposit products with interest rates and terms:

Interest Rate (AER)	Term	Action
1.17%	4 years	Apply now
1.14%	3 years	Apply now
1.00%	-	-
0.79%	-	-
0.85%	-	-

The bottom screenshot shows the user dashboard for 'Max Mustermann' logged in. Key details include:

- Account Type: Raisin Account
- Balance: EUR 10,000.00
- Available: EUR 10,000.00
- IBAN: DE93503302002041004999
- Overview of Your Deposits: Term Deposits totaling EUR 25,500.00
- Current Deposit Balance: 22,500.00 EUR

VALUTAZIONE DEL MERITO CREDITIZIO: MIGLIORARE IL CREDIT SCORING ATTRAVERSO L'OPEN BANKING

CONSORZIO PER LA TUTELA DEL CREDITO

CTC

CONSORZIO PER LA TUTELA DEL CREDITO (CTC) è un consorzio non-profit, fondato nel 1990 che vanta **38 società finanziarie**. Nel 2020 CTC ha ottenuto dalla Banca d'Italia l'**autorizzazione ad operare come AISP** (Account Information Service Provider), ai sensi della normativa **Open Banking PSD2**, offrendo soluzioni innovative per la valutazione del merito creditizio.

IL CASO D'USO

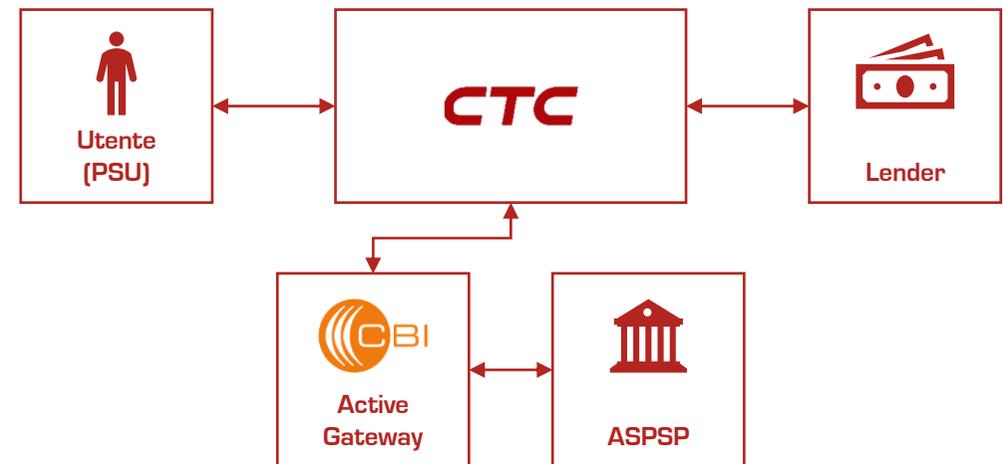
Grazie alla **collaborazione con CBI**, e quindi attraverso l'accesso all'ecosistema **CBI Globe**, CTC ha potuto **potenziare la sua attuale soluzione** per la valutazione del merito creditizio, **facendo leva sui dati Open Banking** forniti. In questo contesto, CTC mette a disposizione dei consorziati uno strumento che arricchisce le informazioni utili **all'erogazione del credito** per una maggiore tutela del rischio di credito.

L'arricchimento dell'attuale soluzione con i dati Open Banking, a monte del **consenso** del consumatore, permette a CTC di offrire ai propri clienti la massima attenzione alla **sicurezza** del consumatore che, fornendo il consenso a visualizzare le informazioni dei propri conti di pagamento, potrà **accedere al credito** in base alla sua **effettiva capacità di ripagare il debito**, riducendo così i rischi di sovraindebitamento.

ELEMENTI CHIAVE

Dal punto di vista dei **lender**, la soluzione permette di **aumentare la trasparenza sulla storia creditizia del cliente**, **ridurre il rischio di credito** rendendo i processi più efficienti in termini di tempo e costi. Lato **clienti**, la soluzione può migliorare l'**accessibilità** del credito **riducendone gli ostacoli** all'ottenimento.

OVERVIEW DEL PROCESSO CTC & CBI



KYC: INFORMAZIONI CONFORMI E PRONTE ALL'USO PER LE IMPRESE E LE ORGANIZZAZIONI

INVIDEM

INVIDEM è stata fondata nel 2019 da **sei delle principali banche nordiche** (Danske Bank, DNB, HandelsBanken, Nordea, SEB e SwedBank) come iniziativa congiunta per affrontare le sfide delle normative antiriciclaggio per il mercato nordico. Attraverso Invidem, le banche fondatrici hanno sviluppato uno **standard comune** per le **informazioni KYC**, che è reso disponibile attraverso i **servizi** e la **piattaforma KYC**.

IL CASO D'USO

Invidem mira a **combattere il crimine finanziario internazionale** e a far crescere la fiducia nel mercato finanziario attraverso **soluzioni innovative tecniche e strategiche**.

Nel 2020 sono stati lanciati i **servizi** e la **piattaforma KYC** che hanno permesso la diffusione dello standard comune per le informazioni KYC, sviluppato dalle banche fondatrici, tra le organizzazioni e le imprese che cercano **informazioni KYC conformi ed efficaci** per prevenire il crimine finanziario e implementare misure antiriciclaggio.

L'obiettivo è quello di affrontare la **complessità del contesto normativo** e **aumentare la fiducia nei mercati finanziari** grazie a relazioni commerciali e conoscenze basate sulle KYC-information, fondamentali per la valutazione del rischio.

ELEMENTI CHIAVE

Invidem è il **punto centrale di riferimento** delle **informazioni KYC** in un set di dati pre-concordato che soddisfa lo **standard** già stabilito, sviluppato dalle principali banche nordiche. Tale processo fa sì che il **set di dati** sia sempre **compliant** rispetto alle **esigenze del mercato**.

INTERAZIONE TRA LA BANCA, INVIDEM ED IL CLIENTE FINALE



TEAMSYSTEM PAY: L'INTEGRAZIONE DEI SERVIZI AIS E PIS IN UN SOFTWARE ERP

TEAMSYSTEM



TEAMSYSTEM è una tech company italiana, leader nel mercato delle **soluzioni basate su software gestionali** per **aziende** e **professionisti**. Il gruppo - con **40 anni di storia** - ha registrato nel 2020 un **fatturato di 459,3 milioni di euro**.

Più **di 1,4 milioni di clienti** operano sulle piattaforme digitali e cloud di TeamSystem.

IL CASO D'USO

TEAMSYSTEM PAY è una **piattaforma autorizzata da Banca d'Italia** nel maggio 2020 ad operare come **intermediario finanziario** per la fornitura di servizi di pagamento, dai servizi di incasso ai servizi di avvio dei pagamenti e di informazione sui conti.

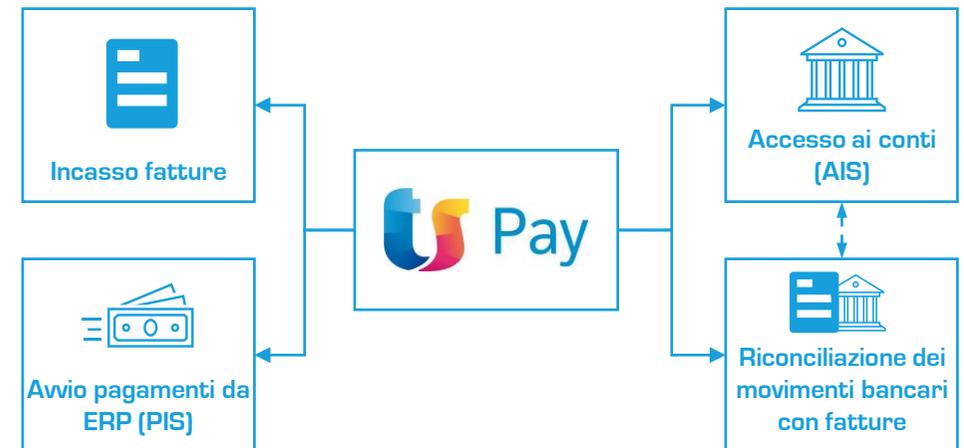
Grazie alla **partnership con CBI**, TeamSystem ha implementato **una piattaforma unica in Italia** che integra tutte le funzionalità tipiche del suo software ERP con l'Open Banking.

Il servizio fornisce, attraverso un unico **cruscotto**, un set completo di servizi per gestire il business delle PMI. I clienti possono collegare i propri **conti** per visualizzare **saldi** e **movimenti** aggregati e aggiornati automaticamente, effettuare la **riconciliazione** dei **movimenti di conto** con le **fatture**, avviare pagamenti dall'**ERP** (anche per il pagamento delle fatture) e beneficiare di una suite di strumenti di analisi, indicatori e alert.

ELEMENTI CHIAVE

L'**integrazione** di **AIS** e **PIS** nel **software ERP** permette ai clienti di beneficiare direttamente dei vantaggi dell'Open Banking per **semplificare i loro processi operativi** risparmiando **tempo** e **costi** delle **risorse**.

OVERVIEW DEI MODULI DI TEAMSYSTEM PAY





6. VERSO UN FUTURO OPEN...



Intercettare le opportunità di Open Finance come chiave per il futuro

Questo studio ha dimostrato che molti Paesi Europei e non Europei hanno intrapreso iniziative “Open”, anche se con approcci, metodi e velocità diversi. Con riferimento all'Unione Europea, due direzioni principali stanno spingendo il mercato verso l'Open Finance:

- **Iniziative regolamentari:** la **Commissione Europea** ha delineato una serie di **interventi** volti alla **digitalizzazione** dei Paesi dell'UE. In questo contesto, la **definizione** di un **quadro normativo** dedicato **all'Open Finance** è una **priorità** della Digital Finance Strategy, con proposta di regolamentazione **entro il 2022**;
- **Iniziative di Standardizzazione:** gli operatori di mercato hanno iniziato a definire **framework tecnologici** a livello paneuropeo (es. Open Finance API Framework del Berlin Group) e/o organizzazioni per facilitare la collaborazione tra gli **attori del mercato** a livello europeo (es. Open Banking Europe).

Ad oggi, i casi d'uso Open Finance presentano un grado eterogeneo di maturità e innovazione: tra i più innovativi è possibile citare l'aggregatore di informazioni sugli investimenti (es. Strands) e il servizio di Checkout Loan (es. BBVA), ma la tendenza rilevante è l'incremento significativo di questa tipologia di servizi. Come evidenziato nel Report, l'offerta Open Banking è consolidata a livello internazionale, con le informazioni di conto e di pagamento sempre più al centro delle strategie digitali delle banche, mentre sono in aumento i casi d'uso Open Finance.

PRINCIPALI SFIDE PER IL FUTURO

ANTICIPARE LA TRASFORMAZIONE DIGITALE

per estendere l'adozione di servizi API oltre i pagamenti (ad esempio credito, investimenti, assicurazioni, onboarding, certificati)

CREARE NUOVI ECOSISTEMI PAN-EUROPEI

per testare nuovi modelli di business (es. BaaS), accelerare il Time to Market, ottenere sinergie per arricchire l'offerta senza aumento di costi fissi

INTEGRARE LE COMPETENZE NECESSARIE

anche attraverso partnership per sfruttare appieno le opportunità di business dell'Open Banking

CONTRIBUIRE AI TAVOLI REGOLAMENTARI

per partecipare attivamente allo sviluppo dell'ecosistema Open Banking ed affrontare le decisioni di business chiave

Il punto di vista CBI su Open Finance

Dalla consapevolezza che il vero valore dei dati ha origine dalla combinazione di diversi set di dati, deriva che diversi attori stanno evolvendo la loro suite di Open Banking verso l'Open Finance.

L'Open Finance può rappresentare un'opportunità per le banche al fine di rafforzare ed espandere ulteriormente il proprio business, rispondere attivamente alle esigenze sempre più innovative dei clienti e contribuire all'ottimizzazione dei servizi ad alto impatto innovativo che già godono di grande rilevanza, senza perdere il contatto umano con i consumatori sia retail che corporate.

PRINCIPALI SFIDE PER IL FUTURO

ANTICIPARE LA TRASFORMAZIONE DIGITALE

CBI contribuisce attraverso il lancio di nuovi servizi, come ad esempio Smart Onboarding: un servizio per semplificare l'onboarding per le aziende, permettendo alle banche di trasferire i dati dei clienti ad altre organizzazioni

CREARE NUOVI ECOSISTEMI PAN-EUROPEI

CBI lavora per stabilire nuove collaborazioni e partnership al fine di fornire valore agli utenti finali attraverso prodotti innovativi e servizi integrati in grado di soddisfare i desideri e le richieste dei clienti

INTEGRARE LE COMPETENZE NECESSARIE

CBI lavora alla realizzazione di iniziative sostenibili all'interno della comunità finanziaria che potrebbe trarre grandi vantaggi da una finanza più sostenibile

CONTRIBUIRE AI TAVOLI REGOLAMENTARI

CBI partecipa attivamente ai tavoli normativi, fungendo da catalizzatore per le banche italiane nell'adozione di iniziative di standardizzazione Open Banking

“

L'Open Finance rappresenta una grande opportunità per l'industria finanziaria per creare innovazione collaborativa, a vantaggio della clientela Corporate e Retail, anche grazie al lavoro aggregativo di ecosistemi precompetitivi come CBI. Le banche che continueranno a investire in innovazione tecnologica, competenze digitali e sostenibilità saranno le protagoniste della trasformata arena competitiva internazionale

”

Liliana Fratini Passi

CBI S.c.p.a. – Direttore Generale



7. ALCUNI INSIGHT DAL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE CBI



Qual è, secondo la vostra esperienza, la maturità dell'Open Banking in Italia in termini di servizi offerti?

Secondo gli operatori intervistati, l'Open Banking è ancora un **mercato nascente**: mentre può essere percepito in uno stato avanzato dal punto di vista tecnologico, la maggior parte degli operatori finanziari sottolinea ancora che i consumatori non hanno raggiunto una comprensione completa delle potenzialità dell'Open Banking, per cui la **domanda** di mercato risulta ancora in uno stato **embrionale** di sviluppo. In questo senso, raggiungere la **piena consapevolezza** del cliente rappresenta certamente un punto di partenza per promuovere l'adozione dell'Open Banking nel nostro Paese.

“Crediamo sia essenziale lavorare su una migliore consapevolezza del cliente, a partire dalle funzionalità di base introdotte dalla PSD2, che spesso non sono conosciute o ben comprese, soprattutto dagli utenti meno esperti di informatica (ad esempio i più anziani)”

In questo contesto, la maggior parte delle banche intervistate sono d'accordo nel considerare CBI Globe come un **asset strategico** che deve essere accompagnato dalla diffusione delle API già implementate e dalla definizione di nuove, abilitando così nuovi **servizi innovativi**.

Quali sono le opportunità e le sfide chiave nello sviluppo di un'offerta di Open Banking?

Anche se l'Open Banking offre alle banche una serie di opportunità ben note, la sua adozione implica alcune sfide da affrontare.

- Le principali **opportunità** sono:
 - Arricchimento dell'attuale value proposition dei servizi bancari
 - Partnership con le FinTech in un modello di ecosistema
 - Sviluppo di nuovi modelli di business o revisione di quelli esistenti;
 - Creazione di nuovi canali di distribuzione (ad esempio tramite canali di terze parti).
- Le maggiori sfide sono rappresentate da:
 - Concorrenza nei servizi finanziari da parte di aziende Big Tech
 - Aumento della competitività del panorama Open Banking
 - Aumento dei servizi innovativi completamente digitali sviluppati dalle FinTech.

“Ad oggi, secondo la nostra esperienza, la maggior parte delle FinTech preferisce collaborare con le banche, facendo leva sulle relazioni di lunga data con i clienti che queste hanno.”

A quali clienti target sono rivolti principalmente i vostri servizi di Open Banking?

I servizi di Open Banking sviluppati dalle principali banche italiane sono attualmente offerti sia al settore privato che a quello pubblico. Con riferimento ai consumatori **privati**, l'offerta di Open Banking è piuttosto **eterogenea**, in quanto i servizi sono attualmente offerti sia ai consumatori Corporate che a quelli Retail (a seconda del modello di business bancario). Al contrario, l'offerta di Open Banking per le Piccole, Medie e Micro Imprese è ancora poco sviluppata, in quanto solo alcune banche hanno dichiarato la loro intenzione di estendere l'offerta a questi segmenti. In alcuni casi, le banche ritengono che, nel prossimo futuro, i consumatori più interessati all'accesso di terze parti ai conti saranno quelli retail.

Con riferimento al settore **pubblico**, soprattutto in merito ai collegamenti con le Pubbliche Amministrazioni, la maggior parte delle banche intervistate si affida alle iniziative **Open Banking** di **CBI**.

“Dal nostro punto di vista, CBI può giocare un ruolo chiave sia nel potenziamento dell'offerta di Open Banking, soprattutto verso il settore della Pubblica Amministrazione, sia nello sviluppo di servizi Open Banking selezionati, come il Check IBAN”

L'Open Banking potrebbe supportare gli intermediari italiani nel raggiungimento degli obiettivi ESG?

Tutti gli attori intervistati riconoscono che l'**adozione** dell'Open Banking **non** è ancora **sufficiente** per supportare concretamente le banche a raggiungere gli **obiettivi ESG**. Allo stesso tempo, evidenziano come l'Open Banking abbia il **potenziale** per diventare un **fattore chiave di successo** per aiutare le banche a raggiungere tali obiettivi.

“Le banche e le FinTech possono dare ai consumatori una maggiore comprensione di come le loro abitudini di spesa stanno influenzando l'ambiente, permettendo loro di tracciare la carbon footprint dei loro investimenti, viaggi e spesa alimentare”

Secondo le banche intervistate, l'Open Banking gioca un ruolo cruciale nel definire il modo in cui le aziende soddisfano i **requisiti normativi** per la **sostenibilità**, come la mappatura degli **investimenti** rispetto alle valutazioni ESG, la comprensione del **profilo di rischio** della loro base di clienti e l'accesso (o la fornitura) di **prestiti**. La disponibilità di dati, sia raccolti all'interno delle organizzazioni che dai propri clienti, è alla base di molti di questi servizi.

La vostra banca offre o prevede di offrire prodotti di Open Finance?

Nelle nostre interviste le principali banche italiane confermano l'importanza di avere una **suite** di **prodotti** che includa i servizi di **Open Finance** in un modello “**as-a-service**”, che sono spesso parte di una più complessa offerta all-inclusive.

- Le principali **applicazioni** dell'**Open Finance** sono:
 - Condivisione dei dati attraverso l'interazione diretta tra il cliente e i sistemi della banca
 - Proposta di servizi di prestito tramite canali terzi
 - Offerta di servizi di terzi ai clienti consumatori attraverso i propri canali digitali
 - Sistema di acquisizione, sistema di riconciliazione e split payment

Gli intervistati hanno anche fornito la loro idea di un “**modello organizzativo Open Finance**”. L'evidenza più forte punta verso un modello basato sul **coinvolgimento trasversale** tra le varie **divisioni** della banca come Innovazione, Marketing e IT. Un altro modello praticabile è rappresentato dalla creazione di una **divisione dedicata** all'interno della banca.

Potrebbe indicare le principali difficoltà nello sviluppo e nel lancio di nuovi VAS in ambito Open Finance?

L'Open Finance è un'estensione dell'Open Banking e come tale richiede un certo livello di maturità e familiarità con l'innovazione per le banche disposte ad adottarlo come modello di business.

Sulla base di questa affermazione, le banche intervistate dicono che:

- Le maggiori **sfide** presentate dall'**Open Finance** sono:
 - Processo decisionale: allineare tutte le divisioni coinvolte all'interno della banca e istituire processi con altre entità del gruppo
 - Conformità: l'Open Finance rappresenta un nuovo modello di business e come tale richiede lunghi processi di analisi e approvazione
 - Business: alti costi di sviluppo IT e contenuta domanda di mercato

“CBI è in grado di supportare le banche in una nuova cultura orizzontale, all'interno e oltre l'Open Banking, al fine di facilitare l'adozione dell'Open Finance nel mercato”

Quali saranno i principali casi d'uso dell'Open Finance nei prossimi anni?

Secondo gli intervistati le possibilità di creare **nuovi casi d'uso** di Open Finance sono ampie e vanno in diverse direzioni.

- I **casi d'uso** futuri dell'**Open Finance** sono:
 - Acquisizione (bonifici, carte, pos, pos virtuale)
 - Integrazione cliente / banca sia diretta che tramite ERP
 - Servizi di collaborazione con le Pubbliche Amministrazioni,
 - Integrazione di servizi non finanziari nelle proprietà digitali della banca
 - Offerta di servizi di terze parti per i prospect
 - Integrazione di servizi bancari su canali terzi

“I nuovi potenziali servizi Open Finance riguardano principalmente pagamenti, crediti e attivazione di nuovi utenti (KYC). Tuttavia, non ci sono business case che mostrino ricavi futuri da casi d'uso molto generici. Inoltre, la mancanza di indicazioni specifiche da parte delle istituzioni europee lascia ampia discrezionalità alle comunità locali, con il rischio di sviluppare servizi di scarso interesse per gli utenti”

Nei prossimi 5 anni, quale area garantirà i maggiori profitti per la vostra azienda?

Secondo gli intervistati, le principali aree in cui le banche dovranno investire nei prossimi anni sono:

- **Pagamenti:** con un forte impatto indiretto in termini di maggiori informazioni ottenute dai pagamenti e coinvolgendo il cliente al momento del pagamento con offerte di servizi/prodotti contestualizzati

“Quello dei pagamenti è probabilmente il settore con la più alta domanda di servizi Open Banking, per cui potrebbe rappresentare la principale fonte di ricavi per gli operatori”

- **Credito:** Instant lending, crowdlending

“Il credito è certamente un segmento in crescita, basti pensare all'instant lending e alle varie piattaforme di crowdlending”

- **Digital Identity:** KYC
- **Altro:** investimenti, prestiti alle famiglie, assicurazioni

Potrebbe descrivere la sua idea di banca del futuro?

“**Challenger Bank:** nei prossimi anni questi attori continueranno ad operare con una quota di mercato costante ma sempre più su scala globale, stabilendo standard di qualità per i servizi online ai quali le banche tradizionali dovranno adattarsi rapidamente”

“**Platform Bank:** le banche tradizionali si stanno evolvendo verso questo modello, fornendo ai clienti un'unica interfaccia utente per tutti i loro processi finanziari quotidiani, il che è possibile superando la stratificazione delle applicazioni IT e la compartimentazione dei processi”

“**Human smart Bank:** una banca che abbia la capacità di mettersi a disposizione dei clienti con un approccio omnichannel (fisico e digitale) con prodotti facili da usare e “digital first”, e che abbia la capacità di cogliere le opportunità dell'Open Banking, anche attraverso partnership con player FinTech specializzati in nicchie di mercato (es. partnership con una società di scoring che utilizza l'AI per attivare un servizio di instant lending)”

“**Non Bank Banks:** istituzioni finanziarie che non sono considerate vere e proprie banche perché non offrono contemporaneamente servizi di prestito e di deposito. Tuttavia, se dovessimo partire da zero, questo potrebbe essere il tipo di operatore che sarebbe meglio in grado di soddisfare le esigenze bancarie dei clienti, senza i vincoli tipici delle banche tradizionali”

“Oltre a migliorare le proprie piattaforme, le banche dovrebbero anche considerare di ospitare le operazioni dei propri clienti su piattaforme di terzi come i trasferimenti ordinati dai PISP stranieri, le richieste di verifica dei dati pagati e le richieste di erogazione dei prestiti”

8. ALCUNI CASI D'USO E PRACTICE DI MERCATO



ASSOFINTECH



Secondo l'esperienza di AssoFintech, quanto è maturo l'Open Banking in Italia in termini di servizi offerti? Quali sono i fattori rilevanti su cui fare leva per sfruttare appieno le potenzialità dell'Open Banking?

La direttiva PSD2 ha aperto la strada all'Open Banking, che a sua volta si sta evolvendo verso l'Open Finance. In Italia, tra il 2020 e il 2021, sono stati siglati svariati accordi in questo senso, che hanno coinvolto soprattutto grandi gruppi specializzati in infrastrutture di pagamento o software e FinTech italiane e internazionali, e che spesso sono stati suggellati da investimenti di capitale. Il tratto comune è la volontà di collaborare per ampliare i servizi offerti alla più ampia comunità possibile di potenziali clienti, il tutto con garanzia di velocità e sicurezza.

Quelli che seguono sono solo alcuni degli innumerevoli accordi che sono stati siglati in Italia negli ultimi tempi. L'iniziativa più recente è Azimut Marketplace, lanciato da Azimut in joint venture con STEP. Tra i partner del marketplace ci sono Azimut Direct, CRIF, October, Workinvoice, Ebury, Satsipay e Amazon. Inoltre, ci sono tutte le partnership firmate dalla piattaforma Nexi Open. Lo scorso maggio, la britannica Fiskl, una piattaforma mobile che fornisce alle piccole imprese un'ampia suite di funzioni per gestire le finanze e la contabilità aziendale quotidiana, si è unita a Nexi Open. Nello stesso periodo di tempo (maggio), Nexi ha firmato un accordo con TeamSystem per mettere l'Open Banking al servizio delle aziende italiane. Inoltre, a luglio 2020 Sia e CRIF hanno firmato una partnership strategica. CRIF è anche un rilevante investitore in startup, soprattutto FinTech italiane e internazionali, sempre in ottica di Open innovation.

A livello internazionale, c'è un crescente interesse per i nuovi paradigmi di Open Banking e finanza integrata attraverso l'uso di soluzioni FinTech. Qual è il punto di vista di AssoFintech a questo proposito?

Le banche italiane, come quelle spagnole e francesi, hanno abbracciato i nuovi paradigmi dell'Open Banking con una strategia conforme ma limitata in termini di sviluppo e di obiettivi, decisamente meno ambiziosa di quella delle banche del nord Europa, tra cui Belgio e Olanda, e delle banche anglosassoni, per le quali l'Open Banking è diventato un vero e proprio modello di riferimento.

In Italia, la nascita di servizi Open Banking dedicati alle PMI, segna un'evoluzione che non solo riconosce l'imprenditorialità e l'importante ruolo che esse svolgono nel tessuto economico del nostro Paese, ma anche una visione che riconosce opportunità alternative al di là del settore finanziario. A tal fine, le “nuove banche” vogliono rivolgersi al segmento di clientela delle piccole e piccolissime imprese, che normalmente ricevono meno attenzione dal sistema bancario tradizionale.

L'evoluzione della relazione tra intermediari tradizionali e FinTech può facilitare lo sviluppo di servizi innovativi. Quali sono le principali sfide e opportunità di questi modelli di concorrenza?

Mentre l'Open Banking si trasforma in Open Finance, anche il ruolo della finanza decentralizzata (DeFi) sta crescendo. La DeFi si riferisce a transazioni finanziarie come prestiti, investimenti, rimesse e pagamenti che, utilizzando la tecnologia blockchain o più in generale DLT, sono condotte in modo totalmente decentralizzato, senza l'intervento di intermediari finanziari. Ad oggi, i progetti in questo settore sono stati finanziati in tutto il mondo da un mix di asset digitali (token) e capitale proprio spesso fornito da investitori specializzati in venture capital.

Questo concetto è ancora in una fase nascente per gli attori italiani e per i regolatori internazionali, per cui risulta ancora molto difficile operare, soprattutto per gli investitori tradizionali. Tuttavia, alcuni operatori in Italia stanno già predisponendo le prime iniziative in questo ambito.

BANCA POPOLARE DI PUGLIA E BASILICATA



La vostra soluzione di Account Aggregation ha integrato la soluzione di aggregazione dei conti Funzionalità Attiva CBI Globe: quali sono i punti di forza e i vantaggi della soluzione di CBI?

La normativa PSD2 impone alle banche europee di rendere accessibili i saldi e le transazioni dei propri clienti.

L'opportunità di utilizzare la Funzionalità Attiva CBI Globe ha permesso un unico punto di aggregazione delle informazioni per la maggior parte delle banche italiane, che ha rappresentato una svolta importante per il raggiungimento degli obiettivi nei tempi previsti.

Questa procedura/processo ha facilitato un'architettura di sistema più semplice e integrata per la standardizzazione dei consensi per tutte le banche. Insieme all'Open Banking, un altro possibile servizio da utilizzare è l'Added-value, che può essere utilizzato attraverso lo stesso canale di comunicazione, per arricchire la nostra applicazione con nuove funzionalità.

Quali sono i principali benefici attesi per i vostri clienti, considerando anche l'adozione della Funzionalità Attiva CBI Globe?

La nostra è una banca locale che ha sempre privilegiato il rapporto diretto con i clienti; mantenere tale cultura è considerata una prerogativa di governance da rispettare.

Grazie al servizio Funzionalità Attiva CBI Globe, abbiamo potuto costruire l'applicazione Open Banking Connecta Open. Questo sviluppo ha comportato un duplice beneficio:

- ci ha permesso di offrire ai clienti nuovi modelli di servizio aiutandoli, anche in un regime di distanziamento sociale, a percepire la banca come vicina,

collaborativa e sicura;

- ci ha permesso di esporci ad un mercato molto più ampio, offrendo servizi ai clienti di tutte le banche del panorama italiano;
- siamo riusciti a creare un unico touch point Open Banking pienamente conforme alla normativa PSD2, che permette agli utenti (clienti e non) di avere a disposizione un set di funzioni non bancarie abilitate dai numerosi servizi offerti.

Il nostro obiettivo attuale è quello di soddisfare le esigenze di più clienti, ampliando il mercato di riferimento e arricchendo Connecta Open di nuove funzionalità.

L'ecosistema Open Finance creato da CBI sta definendo e sviluppando nuovi VAS. Nell'ambito dell'Open Finance, quali sono i servizi che vorresti fossero resi disponibili per primi?

La Banca Popolare di Puglia e Basilicata è impegnata, seguendo le linee di sviluppo indicate dal Consiglio di Amministrazione e dalla Direzione Generale, a creare un nuovo, più dinamico ed efficace rapporto con le piccole e medie imprese.

A tal fine intendiamo utilizzare Connecta Open, la nostra applicazione di Open Banking. In questo modo puntiamo a creare un touch point per il segmento delle piccole imprese che funga da facilitatore nel rapporto tra aziende e tra le singole imprese e la pubblica amministrazione.

Pertanto, servizi innovativi coerenti con questo framework potrebbero certamente essere considerati di grande interesse.

CRIF



CRIF ha recentemente lanciato una partnership con CBI, quali sono le ragioni principali che vi hanno portato a puntare su questa iniziativa?

Le espressioni che vengono utilizzate in momenti storici chiave hanno un preciso significato; è il caso di “ecosistema”: questa parola ha assunto un significato centrale nei principi del digitale e dell'Open Banking e la partnership tra CBI e CRIF va in questa direzione. Infatti, questo accordo accelera la transizione verso la trasformazione digitale - il cui carburante è, tra l'altro, la PSD2 - con l'obiettivo di consentire un'accelerazione del processo di innovazione digitale dell'intero settore degli intermediari creditizi, del mondo delle imprese, delle FinTech e così via.

Il lavoro svolto da CBI Globe in Italia crea il presupposto fondante, dal punto di vista tecnologico e operativo, per poter innescare tutte le soluzioni e i moduli che CRIF ha creato per soddisfare ogni esigenza degli utenti nel campo delle relazioni digitali con i propri fornitori di beni e servizi. Una combinazione di asset, quindi, che genera innanzitutto valore dalla velocità e dalla semplicità con cui le soluzioni vengono implementate, soprattutto nell'ambito dei servizi finanziari.

I principali prodotti inclusi nella partnership utilizzeranno la soluzione di aggregazione dei conti di CBI (Funzionalità Attiva CBI), quali sono i benefici attesi dall'adozione di questa soluzione?

I vantaggi risiedono principalmente nella velocità e semplicità di esecuzione dei progetti digitali e di Open Banking. Consideriamo i principali moduli che compongono e alimentano un tipico customer journey nel digital banking: sistemi di collaborazione a distanza, video-identificazione a distanza (con o senza operatore), sistemi di self-ID, KYC, categorizzazione dei dati di conto corrente (aggregati), sistemi di advanced analytics per la creazione e mantenimento di scoring e KPI per la valutazione del merito creditizio e per la profilazione degli utenti, strumenti come Personal Financial Manager (PFM) e Business Financial Manager (BFM). Tutti questi moduli CRIF sono “recuperabili” direttamente dall'ambiente e dalla piattaforma creata da CBI



Globe per lo scambio e l'aggregazione dei dati di conto corrente. In questo modo si crea valore: mettere a disposizione di tutte le banche italiane, in tempi rapidi e con poche sofferenze operative e organizzative, tutto quanto sopra descritto, consente una completa e agile esperienza digitale a disposizione degli utenti.

Ai clienti della banca, quindi, vengono messe a disposizione applicazioni che permettono, direttamente dal proprio smartphone, di: aprire un conto corrente, richiedere un prestito nelle sue varie forme, fare acquisti sui canali digitali, gestire e governare le finanze domestiche, gestire le operazioni finanziarie tipiche di una media e piccola impresa (pagamenti, invio - ricezione - pagamento - riconciliazione di fatture elettroniche, gestione delle scadenze, pianificazione dei flussi di cassa e così via). In sintesi: un'estrema semplificazione del rapporto tra cittadini e imprenditori e delle loro attività finanziarie.

L'ecosistema Open Finance di CBI sta definendo e sviluppando nuovi VAS. Nell'ambito dell'Open Finance, quali sono i servizi che vorresti fossero resi disponibili per primi?

Prima di definire i dettagli delle ulteriori possibilità offerte dai paradigmi dell'Open Finance, ci sembra opportuno ricordare la necessità di intervenire dal punto di vista normativo per correggere quei dettagli che ancora, in alcuni casi, rendono l'esperienza digitale dei consumatori più complessa e meno agile. In tal senso, il percorso tracciato dalle istituzioni europee è chiaro e va nella direzione di accelerare e definire i principi di Open Banking e Open Finance.

Per quanto riguarda le applicazioni, la tendenza dell'Open Banking a sconfinare nei paradigmi dell'Open Finance attraverso il coinvolgimento di ben identificate “fette” di business (raccolta, investimenti, assicurazioni, per citare le principali) è evidente a livello mondiale; l'apertura di dati che vanno oltre le caratteristiche tipiche dei pagamenti, pur rimanendo all'interno del settore del credito, spinge il modello verso una più ampia fruibilità dei servizi.

CONSORZIO PER LA TUTELA DEL CREDITO

La vostra soluzione di credit scoring si basa sul servizio di aggregazione Funzionalità Attiva CBI Globe: quali sono i principali punti di forza e vantaggi della soluzione di CBI?

Il servizio CBI Globe garantisce il pieno accesso (100%) agli Account Servicing Payment Service Provider (ASPSP) italiani e, inoltre, in futuro sarà aperto verso la maggior parte dei dati transazionali europei. CBI Globe ha una significativa esperienza in materia di PSD2, avendo sviluppato la Funzionalità Passiva per tutte le banche aderenti al consorzio CBI, che rappresentano l'80% delle banche italiane. Inoltre, CBI Globe condivide con CTC un DNA consortile e una visione di ecosistema sull'offerta di servizi a valore aggiunto a banche e istituzioni finanziarie.

Quali sono i principali benefici attesi dalla soluzione di credit scoring per i vostri clienti, considerando anche l'adozione della Funzionalità Attiva CBI Globe?

CBI Globe svolge un ruolo a livello istituzionale, sia a livello locale che internazionale, focalizzato sullo sviluppo di soluzioni normative e tecnologiche per favorire l'Open Finance.

L'ecosistema Open Finance di CBI sta definendo e sviluppando nuovi VAS. Nell'ambito dell'Open Finance, quali sono i servizi che vorresti fossero resi disponibili per primi?

L'arricchimento dei dettagli sui dati delle transazioni (per esempio dati anagrafici, portafoglio titoli).



“

CTC e CBI Globe condividono un DNA consortile e una visione di ecosistema in merito ai servizi a valore aggiunto (VAS)

”

INTESA SANPAOLO



Intesa Sanpaolo è stata tra le prime banche ad adottare la funzionalità Check IBAN, ovvero il primo Open Banking VAS oltre la PSD2, quali sono i driver che vi hanno portato alla decisione di lanciare tale servizio?

Intesa Sanpaolo ha iniziato nel 2018 a sviluppare la propria offerta di servizi Beyond PSD2 per i clienti Corporate, credendo fortemente nella crescita del nuovo mercato dell'Open Banking. L'opportunità di partecipare a un'iniziativa "coopetitiva" è sempre stata considerata una preconditione essenziale per offrire i servizi Open Banking nel modo più efficiente e accattivante.

Quali sono i principali vantaggi che il servizio Check IBAN offre ai vostri clienti?

La raccolta delle informazioni IBAN è fondamentale per il processo di gestione degli incassi e dei pagamenti, in quanto aiuta a ridurre i pagamenti errati e permette di aumentare l'efficienza nelle pratiche di sottoscrizione di contratti che includono spese ricorrenti o differite.

L'ecosistema Open Finance di CBI sta definendo e sviluppando nuovi VAS. Nell'ambito dell'Open Finance, quali sono i servizi che vorresti fossero resi disponibili per primi?

Come Intesa Sanpaolo crediamo che la funzionalità Smart Onboarding, recentemente sviluppata da CBI, potrebbe rappresentare un'opportunità di business chiave nell'Open Banking. La soluzione potrebbe consentire alle aziende di offrire ai loro potenziali clienti un processo di onboarding senza attrito che faccia leva su dati certificati da terze parti autorizzate.

“

La coopetizione tra gli attori dell'ecosistema è un presupposto fondamentale per offrire una proposta di Open Banking varia, distintiva e attraente

”

BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA



La vostra soluzione PFM ha integrato la soluzione di aggregazione dei conti Funzionalità Attiva CBI Globe: quali sono i punti di forza e i vantaggi della soluzione di CBI?

Banca MPS ha scelto di integrare la soluzione CBI per implementare il servizio gratuito “Consultazione di conti e carte di altre banche” principalmente per la semplicità con cui permette di avere a disposizione un unico punto di accesso invece delle molteplici connessioni altrimenti necessarie per raggiungere gli ASPSP/Gateway Intermediari operanti sul mercato.

La soluzione è inoltre fondamentale in quanto prevede una costante attività di estensione delle connessioni ad ulteriori Gateway/ASPSP/IT Provider di interesse ed è predisposta per la connessione ad ulteriori player in vista di potenziali Servizi a Valore Aggiunto (VAS). In ultimo, la fornitura della Funzionalità Attiva CBI Globe come servizio (AAS), è congruente alla centralizzazione e integrazione di: manutenzione, monitoraggio della tecnologia, livelli di servizio e gestione del ciclo di vita delle API.

Quali sono i principali benefici attesi per i vostri clienti, considerando anche l'adozione della Funzionalità Attiva CBI Globe?

Da giugno 2021, i clienti con il Digital Banking di Banca MPS potranno tenere sotto controllo tutte le proprie finanze (entrate e uscite) tramite l'App della banca. Inoltre, sempre nel rispetto della privacy, i clienti potranno essere serviti con ancora maggiore coerenza dalla banca, che sarà in grado di soddisfare le loro esigenze in modo sempre più discreto ed efficace.

L'ecosistema Open Finance di CBI sta definendo e sviluppando nuovi VAS. Nell'ambito dell'Open Finance, quali sono i servizi che vorresti fossero resi disponibili per primi?

Banca MPS ha sempre creduto che il valore aggiunto del lavoro svolto da CBI S.C.p.A. fosse la cooepetizione. La capacità di “fare sistema” rende esclusivo il contributo di CBI all'ecosistema digitale dell'Open Banking.

Pertanto, in ambito Open Finance, si ritiene che siano da preferire soluzioni a supporto della Pubblica Amministrazione e delle grandi istituzioni sul modello del Check IBAN. In particolare, sono di primario interesse i VAS finalizzati alla riduzione del rischio di credito, dei rischi operativi della catena del valore finanziario e dei pagamenti (es. ticket sanitari, parcheggi).

“ Il valore aggiunto portato da CBI è la cooepetizione tra le istituzioni finanziarie italiane ”

NEXI: IL LEADER DEL PAYTECH CHE SUPPORTA IL CBI NELL'OPEN BANKING



Il Piano “Cashless Italy” e la pandemia di Covid-19 hanno portato ad un'accelerazione del trend di digitalizzazione dei pagamenti. Qual è il punto di vista di un'azienda leader nel settore dei pagamenti come Nexi?

Confermiamo dal nostro punto di vista che il Covid-19 ha accelerato la transizione digitale in Italia, soprattutto per i commercianti. La pandemia ha infatti spinto i negozi, soprattutto quelli di prossimità, ad aprirsi ai pagamenti digitali sia per le vendite a distanza che per quelle contactless. Ora che la vita sta tornando sempre più alla normalità, chi ha sperimentato i vantaggi dei pagamenti digitali, in termini di velocità, sicurezza e semplicità, non torna indietro. C'è stato un grande salto in avanti nell'approccio ai pagamenti digitali.

In un ambiente finanziario in continua evoluzione, quali sono le sfide che un'azienda a vocazione internazionale come NEXI intende affrontare? Qual è il ruolo dell'Open Banking nel raggiungimento di questi sfidanti obiettivi?

Una delle innovazioni su cui stiamo lavorando, e che crediamo ci permetterà di migliorare ed estendere i servizi offerti ai nostri clienti, è proprio l'Open Banking: un fenomeno che, nonostante la sua adozione in Europa sia ancora inferiore rispetto al mercato inglese, siamo sicuri che nei prossimi 3/5 anni sarà indubbiamente di fondamentale importanza per il mercato bancario. Nei prossimi anni assisteremo ad un aumento esponenziale di casi d'uso e iniziative di terze parti, ma l'aspetto più fondamentale sarà l'aumento dell'adozione dell'Open Banking, che avverrà solo se saremo in grado di proporre casi d'uso di interesse e valore concreto per privati e aziende. Per questo motivo abbiamo creato “Nexi Open”, che permette alle nostre banche e alle aziende clienti di fornire facilmente agli utenti finali i nuovi servizi di Open Banking, sia di Nexi che dei nostri partner FinTech che tipicamente sono già leader di mercato in questo tipo di applicazioni.

L'Open Finance apre nuove opportunità di business che richiedono l'integrazione tra il mondo della finanza e altre industrie. Secondo lei, quali industrie registreranno performance migliori con l'Open Finance?

Al centro della rivoluzione dell'Open Banking c'è la condivisione dei dati, ovvero il concetto che abilita l'Open Finance. Il sistema che abbiamo sviluppato, conosciuto come “Nexi Open”, ha l'obiettivo di intercettare questa tendenza ponendosi al centro di un ecosistema. I risultati dimostrano che le industrie che beneficeranno maggiormente di questo grande cambiamento saranno quelle adattive e flessibili, che guardano oltre e abbracciano l'innovazione. Ad oggi, ci sono diverse categorie di aziende che offrono tipicamente servizi in abbonamento, due di queste sono: TelCo e Utilities. Entrambe hanno iniziato a sfruttare i servizi di Open Banking per migliorare il processo di onboarding attraverso il servizio CBI Globe Check IBAN. Altre aziende che, nel medio termine, beneficeranno significativamente dell'Open Banking saranno le aziende di e-commerce, che potranno utilizzare i servizi di pagamento tramite Open Banking, come il nostro servizio PagoinConto A2A, per gestire direttamente l'incasso dal conto corrente del cliente.

CBI S.c.p.a. ha recentemente annunciato di aver scelto Nexi S.p.a. e SIA S.p.a. per ridisegnare l'architettura tecnologica dell'interconnessione tra tutte le banche e i Payment Service Provider (PSP). Quanto incide questo progetto sui piani di sviluppo del Gruppo Nexi?

L'Hub, che sarà sviluppato utilizzando la tecnologia all'avanguardia di CBI Globe, abbraccerà l'innovazione e garantirà la massima scalabilità. Inoltre, grazie alla governance centralizzata delle elaborazioni, questa piattaforma garantirà un miglior controllo dei livelli di servizio. Per le banche i vantaggi saranno molteplici, quali: modalità di accesso notevolmente semplificate, possibilità di integrare dashboard di monitoraggio dei flussi tramite API e, più in generale, benefici in termini di efficienza ed economie di scala. L'utente finale aziendale, grazie all'Hub, potrà disporre di una suite di servizi CBI per il cash management arricchita e rinnovata in logica online grazie all'utilizzo delle API.

In definitiva, il lancio di CBI Hub Cloud in una logica totalmente sinergica e complementare con la piattaforma CBI Globe, entrambe basate su paradigma API, permetterà di creare un Hub “esteso” dell'Open Banking italiano.

TEAMSYSTEM



La vostra soluzione di Enterprise Resource Planning ha integrato la soluzione di aggregazione dei conti Funzionalità Attiva CBI Globe: quali sono i punti di forza e i vantaggi della soluzione di CBI?

TeamSystem Payments è l'istituto di pagamento autorizzato da TeamSystem per la fornitura di servizi di Payment Initiation (PISP) e di Account Information (AISP). La scelta di CBI come partner tecnologico per la fornitura della Funzionalità Attiva CBI Globe è stata supportata dai seguenti punti di forza:

- Presenza nativa della soluzione Funzionalità Passiva CBI Globe sull'80% delle banche italiane;
- Connessione che copre il 100% del mercato nazionale e i principali hub europei;
- Soluzione italiana, conoscenza del mercato nazionale e controllo della normativa di Banca d'Italia;
- Garanzia di aggiornamento della soluzione nel tempo per adeguamenti tecnici e legislativi.

Quali sono i principali benefici attesi per i vostri clienti, considerando anche l'adozione della Funzionalità Attiva CBI Globe?

I servizi PIS e AIS di TeamSystem Payments sviluppati in collaborazione con la Funzionalità Attiva CBI Globe hanno progettato soluzioni per soddisfare le esigenze di aziende, professionisti e piccole/medie imprese italiane che possono ora beneficiare direttamente dei vantaggi dell'Open Banking per semplificare i propri processi operativi risparmiando tempo e costi delle risorse. La funzione di aggregazione dei conti TeamSystem Payments, completamente integrata con il software gestionale TeamSystem, permette ai clienti di collegare i propri conti per visualizzare saldi e movimenti aggregati e aggiornati automaticamente attraverso un'unica piattaforma software e di effettuare, anche in mobilità,

operazioni di verifica, ricerca, filtraggio, ordinamento ed esportazione dei dati.

Inoltre, l'accesso alle informazioni sui conti dei clienti ha permesso al software gestionale TeamSystem di potenziare la funzionalità di riconciliazione automatica, permettendo di associare automaticamente i movimenti dei conti ai movimenti di gestione ed eseguire le relative registrazioni contabili, risparmiando tempo e riducendo gli errori derivanti dal lavoro manuale dei clienti. Il cruscotto gestionale si arricchisce con il monitoraggio delle informazioni sui saldi e sui movimenti dei conti, che costituiscono un kit completo di strumenti per l'azienda: da una panoramica estesa della situazione economica e finanziaria del cliente a strumenti di analisi integrati, da preziosi indicatori di performance a sistemi di allerta su potenziali situazioni critiche e suggerimenti utili per una migliore gestione aziendale.

L'ecosistema Open Finance di CBI sta definendo e sviluppando nuovi VAS. Nell'ambito dell'Open Finance, quali sono i servizi che vorresti fossero resi disponibili per primi?

Siamo solo all'inizio di una nuova generazione di servizi che porterà enormi benefici ai clienti e cambierà le loro abitudini di lavoro e i processi di gestione. Tra gli sviluppi attesi nel mondo dell'Open Finance ci aspettiamo:

- La disponibilità di informazioni aggiuntive nel servizio Informazioni sul conto, in particolare l'estensione a campi opzionali e non ancora valorizzati;
- Una standardizzazione delle informazioni fornite dalle diverse banche, ad oggi non omogenee e spesso a discrezione delle singole banche;
- L'estensione dei servizi di Payment Initiation in modalità bulk per consentire più disposizioni con una sola autorizzazione;
- La definizione di campi aggiuntivi per i TPP per inserire le informazioni chiave relative ai loro servizi a valore aggiunto.

UNICREDIT



La vostra banca è stata una delle prime ad adottare il servizio Check IBAN, il primo VAS in Open Banking Beyond PSD2, cosa vi ha spinto ad adottare il servizio?

L'aumento dell'interesse delle imprese per il servizio, e i benefici che porta in termini di mitigazione frodi e aumento dell'efficienza del processo di raccolta (SDD). Inoltre, la soluzione CBI Check Iban permette un accesso rapido ed efficace a più conti da un unico punto, che è un elemento di valore indispensabile per il business.

Quali sono i principali benefici attesi dal servizio Check IBAN per i vostri clienti?

La proposta di un servizio innovativo nel quadro dei servizi Open Banking della banca. In risposta alle richieste dirette dei clienti, la soluzione multi-banca proposta è stata trovata in linea con la domanda del mercato. I principali vantaggi includono:

- Efficienza nei processi di riscossione (mandati SDD) per i settori utilities/telco/assicurazioni;
- Mitigazione del rischio di frode per incassi e pagamenti;
- Riduzione del rischio operativo (rifiuto).

L'ecosistema Open Finance di CBI sta definendo e sviluppando nuovi VAS. Nell'ambito dell'Open Finance, quali sono i servizi che vorresti fossero resi disponibili per primi?

- Soluzioni per semplificare l'onboarding dei clienti da parte delle aziende, basate sui dati della banca e su soluzioni di identità digitale;

- Soluzioni per supportare in modo standardizzato processi di cash management multibanca, in tempo reale e basati su API;
- Soluzioni innovative, offerte anche da partner esterni, in grado di garantire l'erogazione di servizi a valore aggiunto per le imprese dove l'elemento distintivo della soluzione è la raggiungibilità multibanca.

“ Una delle principali motivazioni di adozione del Check IBAN è il forte interesse mostrato dai clienti che intendono aumentare l'efficienza nei processi di incasso ”



9. L'ESPERIENZA DELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE



PAGOPA



Giuseppe Virgone
PagoPa S.p.A., CEO

Il Piano Nazionale di Recupero e Resilienza per la digitalizzazione della P.A. ha messo a disposizione ingenti risorse per sostenere la transizione digitale della P.A.. Che ruolo avrà PagoPA in questo contesto?

PagoPA S.p.A. implementa ed è responsabile di alcune delle infrastrutture tecnologiche - tra cui la piattaforma dei pagamenti PagoPA, la piattaforma delle notifiche e l'app IO - che sono oggetto di investimenti nell'ambito del Piano Nazionale di Recupero e Resilienza. Queste risorse sostengono lo sviluppo e la diffusione delle architetture esistenti e la creazione di nuove, favorendo la migrazione degli enti pubblici e dei loro servizi verso queste piattaforme. Tra le iniziative legate al Piano e relative specificamente ai pagamenti elettronici, ci sono piani che potenziano i dispositivi di accettazione delle banche (es. POS, ATM); attraverso questi strumenti, è possibile sviluppare i punti di prossimità in "presidi" multifunzionali, in modo che anche gli utenti meno digitalizzati possano accedere facilmente ai servizi pubblici.

C'è un crescente interesse internazionale per i nuovi paradigmi di Open Banking e Data Economy. In questo contesto, quali sono le tendenze chiave che potrebbero vedere sinergie tra la P.A. e il settore finanziario? Come potrebbe la P.A. sfruttare le opportunità?

Al fine di fornire il pieno potenziale dell'Open Banking su API e secondo il principio di un unico punto di ingresso/accesso, PagoPA sta sviluppando un'infrastruttura tecnica che consentirà la piena interoperabilità tra le pubbliche amministrazioni. Questo semplificherà notevolmente le procedure e snellerà i

flussi di informazioni a vantaggio e valore di tutti gli stakeholder (uffici pubblici centrali, comuni, regioni e cittadini).

Oltre alla collaborazione con gli intermediari, la pubblica amministrazione sta considerando la collaborazione con le FinTech per lo sviluppo di servizi orientati al cliente? Dove può essere efficace questa collaborazione?

PagoPA S.p.A è essa stessa una piattaforma FinTech. Questa piattaforma può essere considerata uno strumento innovativo in quanto mette in comunicazione la Pubblica Amministrazione con il settore finanziario. Grazie alla consolidata collaborazione e al continuo confronto con PSP, banche e altri operatori del settore dei pagamenti, si possono individuare o sviluppare congiuntamente le migliori soluzioni per le PA. A tal fine è stata creata PagoPA S.p.A con il ruolo di intermediario tra il settore pubblico e le aziende private. Ridurre la frammentazione, fare rete all'interno della PA, ci permette di snellire i processi. PagoPA si impegna a lavorare in modo collaborativo con diverse amministrazioni non solo per aggregare bisogni/esigenze ma anche per individuare future opportunità di mercato.

A luglio 2020, PagoPA ha consentito alle Amministrazioni centrali di utilizzare il servizio "Check IBAN" per facilitare l'erogazione delle prestazioni previste dai Decreti Governativi Covid-19. Quali sono stati i principali benefici riscontrati da PagoPA nell'adozione del servizio?

Il lancio del servizio Check Iban ha seguito una valutazione che ha evidenziato i potenziali benefici di un feedback sicuro e affidabile in tempo reale tra operatori finanziari. Un'intuizione che si è rivelata vincente durante la pandemia di Covid-19, in cui l'Agenzia delle Entrate ha scelto di utilizzare "Check Iban" per effettuare pagamenti corretti, rapidi e sicuri dei contributi statali, sui conti di imprese e cittadini. Nello specifico, l'Agenzia delle Entrate è stata la prima entità ad utilizzare il servizio per convalidare l'IBAN delle partite IVA aventi diritto al sostegno.



10. IL PUNTO DI VISTA DELL'ASSOCIAZIONE BANCARIA ITALIANA



ASSOCIAZIONE BANCARIA ITALIANA (ABI)

ABI Associazione
Bancaria
Italiana



Giovanni Sabatini
ABI, Direttore Generale

ABI sta seguendo attivamente il lavoro sull'Open Banking a livello europeo: cosa può dire sull'evoluzione del "beyond PSD2"?

Nel giugno 2021, l'ERPBB ha approvato il "Report of the Next Phase of the ERPBB Working Group" sul SEPA API Access Scheme, il cui obiettivo primario è quello di sfruttare i benefici della PSD2 estendendo gradualmente la sua logica ad altri potenziali servizi attraverso un approccio cooperativo. Per raggiungere questo obiettivo, ERPBB ha individuato nell'EPC (European Payments Council) l'organismo più adatto ad assumere il ruolo di gestore del futuro schema. Lo schema che si sta costruendo è in linea con la creazione di uno schema che implementa la prospettiva che la Commissione Europea ha proposto con il Digital Financial package e la European data Economy.

Pensa che la strada tracciata dalla Commissione europea sia sufficiente per standardizzare il quadro delle norme comunitarie? Ci sono dei rischi che lei vede?

Le priorità che la Commissione Europea si è data attraverso la Digital Finance Strategy sono: 1) eliminare la frammentazione del digital single market 2) adattare il quadro normativo comunitario per facilitare l'innovazione digitale 3) promuovere l'innovazione data-driven nella finanza attraverso la creazione di uno spazio comune dei dati finanziari 4) affrontare le sfide e i rischi associati alla trasformazione digitale. Ci sono, tuttavia, una serie di aree in cui le differenze tra gli Stati membri potrebbero sorgere ancora una volta, come l'adattamento del quadro normativo europeo attualmente in vigore e

l'introduzione della digitalizzazione all'interno dei singoli sistemi giuridici.

È quindi necessario che gli obiettivi di armonizzazione del quadro normativo possano essere perseguiti con azioni incisive anche a livello nazionale. In un contesto internazionale più ampio, sarebbe auspicabile replicare l'esperienza del GDPR per raggiungere l'auspicato "level playing field".

Il rapporto "Digitalizzazione e innovazione nel retail banking: effetti sulla relazione banca-cliente" pubblicato da ABI ha evidenziato come la spinta normativa e l'ingresso di nuovi concorrenti e BigTech nel mercato finanziario abbiano stimolato lo sviluppo di partnership con le FinTech. ABI conferma anche per il 2021 questo trend evolutivo?

L'indagine di ABI Lab sulle priorità ICT 2021 per il settore bancario evidenzia che le strategie più efficienti da adottare in relazione alle iniziative legate al FinTech sono le partnership (64%). I risultati hanno finora dimostrato che le partnership hanno portato alla costruzione di una catena del valore estesa che porta ad una configurazione ampia delle offerte bancarie. A tal proposito, creare una baseline per una più forte cooperazione tra banche e FinTech è un valore per il mercato finanziario, con particolare riferimento allo sviluppo di nuovi servizi digitali a valore aggiunto per i consumatori (es. PFM, Account Aggregation) e al miglioramento dei processi di onboarding digitale.

Dal punto di vista dell'ABI, l'Open Banking potrebbe sostenere gli intermediari nel raggiungimento degli obiettivi ESG?

La sostenibilità sta diventando sempre più una necessità per il business. Questo concetto essenziale evidenzia sia le diverse opportunità derivanti dalla sua piena integrazione nelle strategie complessive delle banche, sia il suo supporto alla redditività di lungo periodo. A tal proposito, il 68% del campione di banche e outsourcer interbancari intervistati, ha dichiarato di aver avviato iniziative ESG. Queste considerazioni, insieme all'evoluzione dell'ecosistema digitale abilitato dallo sviluppo dell'Open Banking, evidenziano nuove aree di azione come l'integrazione tra banche e FinTech, e FinTech, per fornire/fornire soluzioni di analisi dei dati, per valutare i rischi climatici (es. investimenti ESG, green bond).

CONSIDERAZIONI FINALI DAL MERCATO





Salvatore Maccarone
President

L'incredibile fermento di innovazione e competizione, che scaturisce anche dalle nuove regole su cui si basa l'Open Banking e che sta profondamente trasformando il mercato finanziario, impone per gli operatori tradizionali l'adozione di innovativi modelli di business per restare competitivi nell'arena internazionale. Questi cambiamenti, accelerati dalla crisi pandemica globale e dalla crescente domanda di servizi finanziari digitali da parte di famiglie e imprese, rappresentano una grande opportunità di sviluppo verso un sistema economico resiliente e sostenibile, grazie anche alla spinta innovativa di ecosistemi precompetitivi come CBI. La sfida sarà quella di garantire un reale livellamento del "terreno di gioco" per i diversi attori del mercato dei pagamenti, con standard interoperabili e regole comuni basate sulla effettiva reciprocità nella condivisione delle informazioni, a maggior tutela della clientela.

Le banche stanno muovendosi da un mondo ermeticamente chiuso in se stesso, in uno in cui sono chiamate a dover governare processi di Open Innovation, Open Banking e, in ultimo, di Open Finance. Al timore iniziale si stanno sostituendo sentimenti di grande speranza dovuti alla consapevolezza che queste trasformazioni potranno generare nuove opportunità. L'Open Finance è senza dubbio il driver che consentirà alle banche di arricchire l'offerta con una serie di servizi finanziari forniti anche da terzi e che aprirà la strada per evolvere verso vere e proprie Digital Open Platform, ovvero piattaforme digitali sulle quali il cliente può trovare tutto ciò di cui necessita quotidianamente, anche servizi oggi profondamente lontani da quelli bancari tradizionali."



Vittorio Sorge
CEO



Milo Gusmeroli
Vice CEO

Come ebbe a dire P.F Drucker "I cambiamenti non si possono gestire, ma solo prevedere" e con questo vorrei sottolineare che l'Open Finance è un trend irreversibile e che nel difficile esercizio della previsione ritengo che si affermerà come sinonimo di collaborazione e/o economia circolare, di contaminazione fra diversità industriali, per influenzare i modelli stessi di business, che a loro volta non potranno fare a meno di considerare, a fianco della centralità del cliente, la necessità di un'interazione il più possibile continuativa con lo stesso. Concetto che nell'ambito bancario declinerei in sintesi come daily life banking"



Giuseppe Castagna

CEO

Banco BPM ha intrapreso un ambizioso percorso di Digital Omnichannel Transformation nell'ambito del quale l'Open Banking già costituisce, e sarà sempre di più, un importante fattore di accelerazione della nostra capacità di execution. Apre inoltre all'opportunità di arricchire la nostra proposta commerciale con nuovi servizi digitali - finanziari e non - che grazie alla collaborazione con fintech e partner di eccellenza, cercheremo di indirizzare in particolare sulle esigenze della nostra clientela PMI.

L'Open Banking è uno dei pilastri della strategia di crescita BNL, perché abilita la creazione di ecosistemi con partner anche di settori diversi da quello bancario, in modo da creare valore per i clienti, in un'ottica di multicanalità allargata, non solo a tutti i canali della banca ma anche a quelli dei partner. Una delle sfide dei prossimi anni sarà la semplificazione e la standardizzazione dell'accesso ai dati, oggi ancora demandata a ogni singolo operatore finanziario, con la conseguenza che la user experience non è sempre fluida per il cliente e non è governabile da chi gli offre il servizio.



Elena Goitini

CEO



Nazzareno Gregori

CEO

La cooperazione nei distretti industriali e nelle filiere produttive è da tempo una realtà per l'industria manifatturiera, così come è una realtà consolidata in Italia l'interoperabilità tra banche nei sistemi di pagamenti e pertanto, in questo contesto, il muoversi verso l'Open Finance ci permetterà di collegare i due mondi in modo forte e cooperativo creando un vero e proprio ecosistema nel quale le banche diventano i motori abilitanti per lo scambio di flussi informativi sia in ambito finanziario che industriale (ad es. supply chain, fatturazione, riconciliazione) accelerando in tal modo anche la trasformazione digitale delle imprese.



Stefano Favale

Head of Global Transaction Banking

Il fattore critico di successo dell'Open Banking e a tendere dell'Open Finance sarà sempre di più la ricerca del giusto bilanciamento tra ambiti collaborativi che permettono agli operatori di condividere costi, investimenti, rischi e di raggiungere il network effect ed aspetti competitivi che permettono ai player di essere distintivi sul mercato. CBI con oltre 20 anni di esperienza nel trovare questo equilibrio e nel costruire standard ed interoperabilità è una piattaforma 'aperta' che può contribuire a consolidare il mercato europeo e ad accelerare la trasformazione delle imprese.

In Italia, meno del 5% dei consumatori utilizza i servizi di Open Banking. Un tasso di adozione così basso presenta notevoli opportunità di crescita per gli operatori finanziari e non. Gli elementi chiave che potrebbero stimolare la loro crescita includono l'educazione degli utenti finali sui potenziali benefici dell'Open Banking, il miglioramento della user experience offerta dalle interfacce di terze parti delle banche, e la diffusione della cultura "Open" tra gli attori del mercato attraverso iniziative di collaborazione - anche con operatori non finanziari.



Marco Folcia

Partner - Transformation FS Leader



David Jan Janse

CEO

L'Open Banking abilita nuovi servizi come la conferma del beneficiario, che mitiga l'80% delle relative frodi di pagamento, collegando in modo più sicuro e veloce le banche e loro conoscenze con la clientela, le così dette KYC (know your customer), senza la condivisione dei dati. In tal modo, tutte le banche possono fornire questo servizio all'avanguardia ai propri clienti bancari che utilizzano il sistema online e alla società in sé, non solo a livello domestico ma anche a livello transnazionale. Open Banking è un mind-set (un concetto/una mentalità) che si concentra nella collaborazione nel fornire i migliori servizi possibili a livello internazionale e nazionale, e la Confirmation of Payee ne è un ottimo esempio.



Luca Corsini

Group Head of Global Transaction Banking

Unicredit supporta i clienti aziendali nel loro percorso verso la digitalizzazione offrendo servizi di Open Banking. A tal proposito e per il funzionamento sicuro e “smooth” delle transazioni aziendali e bancarie, la collaborazione tra i principali attori insieme ad un maggiore sostegno da parte delle istituzioni europee per quanto riguarda la PSD2 e l’Open Banking, rappresentano la chiave per una “seamless delivery”.

Con oltre 18 milioni di utenti che si prevede utilizzeranno prodotti di Open Banking in tutta Europa nel 2022, c’è un futuro luminoso davanti a tutti noi! Questo processo è inarrestabile, ma il vero potenziale sta nell’Open Finance che vedremo svilupparsi dal prossimo anno.



Stefano Vaccino

CEO



RINGRAZIAMENTI



Grazie!

CBI vorrebbe ringraziare i membri del Consiglio di Amministrazione, per il loro prezioso supporto e la loro collaborazione durante la realizzazione del Global Open Banking Report e gli Industry Expert per gli insight condivisi durante le interviste.

Consiglio di Amministrazione CBI	
Istituto	Referente
	Salvatore Maccarone
	Giovanni Sabatini
	Liliana Fratini Passi
	Francesco Plini
	Luca Vanetti
	Ettore Corsi
	Ovidio Morgantini
	Raffaella Mastrofilippo
	Sergio Dalla Riva
	Giancarlo Esposito
	Alessandro Bragazzi
	Stefano Marra
	Lucio Izzi
	Marcello Vittorio Ronco

Industry Expert	
Istituto	Referente
	Alessandra Perrazzelli
	Stefania Peveraro
	Vittorio Sorge
	Luca Artizzu
	Enrico Lodi
	Paolo Bertoluzzo
	Giuseppe Virgone
	Ivano Luison
	Stefano Vaccino
	David Jan Janse

Grazie!

Infine, per il loro impegno nella realizzazione di questo documento, per il loro supporto nella discussione, l'approfondimento dedicato e la partecipazione attiva agli incontri, un ringraziamento speciale va a:

Team CBI

Pilar Fragalà

Alessio Castelli

Marina Schicchi

Emilia Autolitano

Luigi Maria D'Angelo

Giuseppe Del Regno

Lorenzo Donati

Roberto Fagnani

Francesco Falanga

Federica Fantetti

Alessandro Impellizzeri

Lucrezia Lancia

Ludovica Laruffa

Mirko Silvestri

Simone Specchio

Marialetizia Temofonte

Team PwC

Marco Folcia

Sara Marcozzi

Salvatore Corigliano

Daniela Chiocca

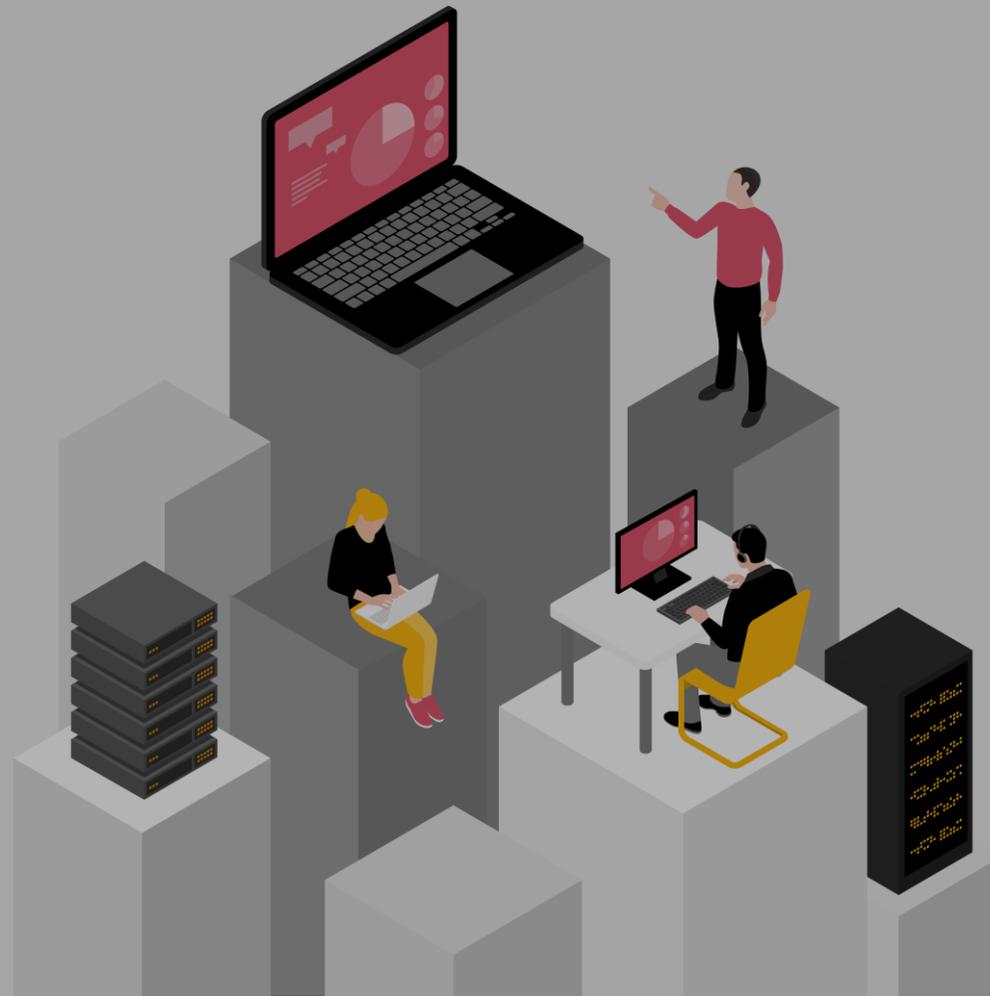
Francesco Raimondi

Marco Silverio

Guglielmo Giacobbi



NOTA METODOLOGICA



Nota Metodologica

Il Global Open Banking Report è il primo di una serie di Report che CBI e PwC pubblicheranno nei prossimi mesi. La ricerca è stata condotta con l'obiettivo di fornire una panoramica completa sul fenomeno dell'Open Banking sia a livello internazionale (cfr. Capitolo “2. Benchmark internazionale”), sia nel panorama europeo (cfr. Capitolo “3. Il contesto Europeo: offerte, attori e trend”) che nel mercato italiano (cfr. Capitolo “4. Il mercato Italiano: principali player di mercato e ruolo di CBI”). Nei restanti capitoli, l'attenzione è stata focalizzata sulla presentazione di casi d'uso innovativi Open Banking sviluppati dai principali operatori di mercato, interviste a membri del CBI, operatori di mercato, attori istituzionali e, infine, sul trend dell'Open Finance, dove per Open Finance si può intendere lo scambio e l'utilizzo di dati finanziari (es. investimenti, prestiti, assicurazioni), oltre a quelli di pagamento, nell'industria dei servizi finanziari. Tutte le informazioni riportate in questo Report possono derivare da fonti interne a PwC o, al contrario, possono rappresentare una rielaborazione di informazioni pubblicamente disponibili integrate con ulteriori fonti interne a PwC con l'obiettivo finale di fornire una panoramica completa del fenomeno Open Banking.

Benchmark internazionale

A livello globale, la ricerca si è concentrata sull'analisi delle pratiche di Open Banking in 12 aree (11 oltre all'Unione Europea). Le aree e i Paesi nell'ambito della suddetta analisi sono stati selezionati secondo i seguenti criteri:

- Rilevanza delle iniziative: presenza di iniziative “Open” (es. Open Banking, Open Finance, Open Data) formalmente lanciate dai regolatori locali o che dovrebbero essere lanciate nei prossimi mesi, tenendo conto della loro rilevanza rispetto a quanto rilevato nel panorama internazionale;
- Eterogeneità geografica: presenza di iniziative che garantiscano un elevato livello di eterogeneità in termini di copertura geografica mondiale (ad esempio, non solo iniziative dell'area EMEA, ma anche del Nord America, dell'America Latina e dell'area Asia Pacifico);
- Approccio “Open”: presenza di iniziative che garantiscano un elevato livello di eterogeneità in termini di approccio (es. Prescrittivo, Facilitativo, Market-driven) al fine di evidenziare le peculiarità dettate da ciascun approccio.

Il contesto Europeo: offerta, attori e trend

La ricerca ha anche incluso un'analisi di dettaglio sull'offerta Open Banking in Europa. In particolare, la ricerca si è principalmente concentrata sull'offerta di Application Programming Interfaces (API) erogata da 41 attori europei tra banche tradizionali, banche digitali, FinTech e Tech Provider oltre che sulle caratteristiche chiave delle iniziative collaborative e di standardizzazione.

Il campione dell'analisi è stato definito secondo i seguenti criteri:

- Operatori Europei: Traditional Banks, Pure Digital Banks, FinTechs e Tech Providers con sede in Europa;
- Presenza di un Developer Portal accessibile: possibilità di accedere liberamente ai Developer Portal degli operatori oggetto d'analisi per raccogliere informazioni relative all'offerta API;
- Dimensione (Total Assets & Revenues): operatori chiave in termini di Total Assets e Revenues (principalmente per le banche tradizionali) e base clienti (principalmente per banche digitali, FinTech e Tech Provider).

L'analisi è stata condotta verificando la presenza di servizi API all'interno dei developer portal degli operatori selezionati. All'interno di ogni portale sono stati poi analizzati i servizi API, raggruppati per tipologia di servizio e, per ogni servizio, è stato identificato il relativo numero di API. La categorizzazione delle API e l'identificazione dei servizi correlati è stata effettuata esclusivamente ai fini dell'analisi, e potrebbe non risultare completamente in linea con categorizzazioni simili presentate da altre fonti.

Il mercato Italiano: principali player di mercato e ruolo di CBI

La ricerca si è poi concentrata sullo stato dell'arte dell'Open Banking in Italia. In particolare, l'analisi è stata condotta facendo leva su due diverse tipologie di questionari: uno indirizzato a CBI e un altro indirizzato a 16 operatori italiani (15 banche e 1 Centro Servizio). L'indagine indirizzata a CBI è stata condotta con l'obiettivo di raccogliere informazioni rilevanti circa trend delle chiamate API ed utilizzo dei servizi Open Banking attraverso la piattaforma Open Banking di CBI (i.e. CBI Globe). I dati sono stati raccolti ed elaborati direttamente da CBI e poi condivisi con PwC per la rappresentazione finale all'interno del Report.

Il questionario rivolto agli operatori del mercato italiano è stato condotto con l'obiettivo di identificare il livello di adozione dell'Open Banking tra gli operatori italiani in termini di investimenti, Business Model abilitati, portafoglio di offerta ed altri indicatori. Il questionario da compilare è stato condiviso alle banche da CBI; i risultati sono stati poi raccolti da CBI e condivisi (in forma anonima) con PwC, che ha elaborato le informazioni raccolte, le ha validate con CBI e infine le ha rappresentate nel Report in forma aggregata.

Il questionario per gli operatori del mercato italiano è stato strutturato nelle seguenti sezioni:

- Livello di adozione dell'Open Banking: per identificare il posizionamento strategico della banca in termini di investimenti nell'Open Banking;
- Account Information Service (AIS): per indagare l'insieme dei casi d'uso offerti dalla banca che fanno leva su questo servizio;
- Payment Initiation Service (PIS): per indagare l'insieme di casi d'uso offerti dalla banca che fanno leva su questo servizio;
- Value Added Services (VAS): per approfondire i VAS offerti dalla banca, oltre a quelli di aggregazione dei conti e di avvio dei pagamenti.



Dicembre 2021

Con la collaborazione di

