

**Open banking.** Si avvicina la scadenza per l'apertura dei conti, che abiliterà la creazione di servizi a valore aggiunto: i processi bancari sono scomposti e ricomposti secondo le esigenze. E il banking diventa «light»

# Con dati condivisi la banca si fa a pezzi

Pierangelo Soldavini

Per il settore dei servizi finanziari si avvicina a grandi falcate l'era dei dati condivisi, quando qualsiasi attore sarà abilitato a metter le mani sulle informazioni e i movimenti legati ai conti correnti di singoli e aziende. Non preoccupatevi, prima di mettere a disposizione i vostri dati sensibili, dovranno chiedere il vostro consenso. Ma se darete l'autorizzazione le banche saranno obbligate a condividere quella miniera d'oro anche ad altri attori, che siano fintech o società di qualsiasi settore. Perché la condivisione di dati si trasforma in opportunità di nuovi servizi: per esempio, sarà possibile al titolare di un conto online disporre pagamenti od ottenere informazioni sui propri conti attraverso l'app di altri soggetti. Di fatto l'architettura per la condivisione dei dati è già operativa, ma la partenza vera e propria è fissata dalla direttiva Psd2 per il 14 settembre. Gli attori si stanno muovendo in vista della scadenza, che di fatto darà il fischio d'inizio della nuova era all'insegna dell'*open banking*. Anche se si tratta di un concetto ancora ben poco delineato, c'è chi sostiene che i servizi finanziari stiano già andando oltre, entrando in una nuova fase denominata da Capgemini nel recente World Fintech Report come "Open X". Una fase che si fonderà su una collaborazione più profonda, in cui emergerà un mercato integrato, con ruoli specializzati per ogni player e uno scambio continuo di dati e servizi, migliorando l'esperienza del cliente e accelerando l'innovazione di prodotto.

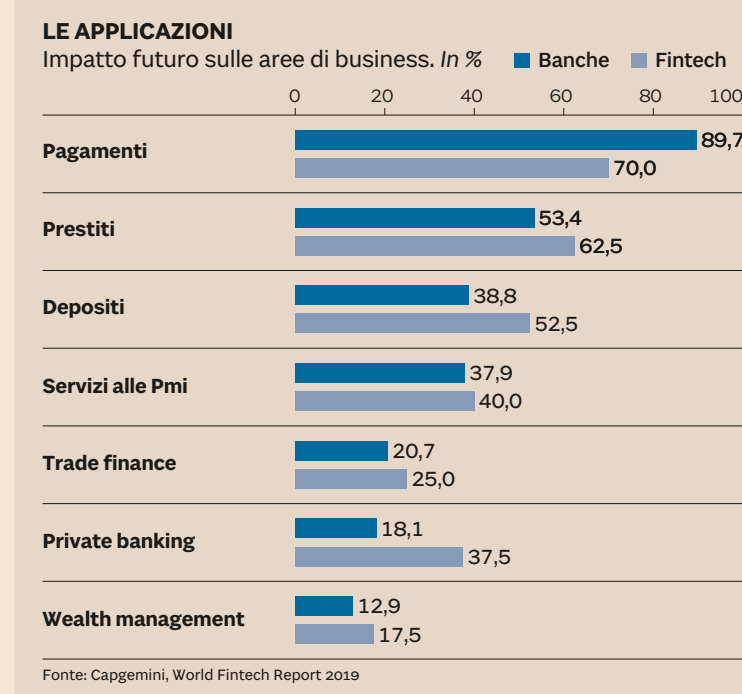
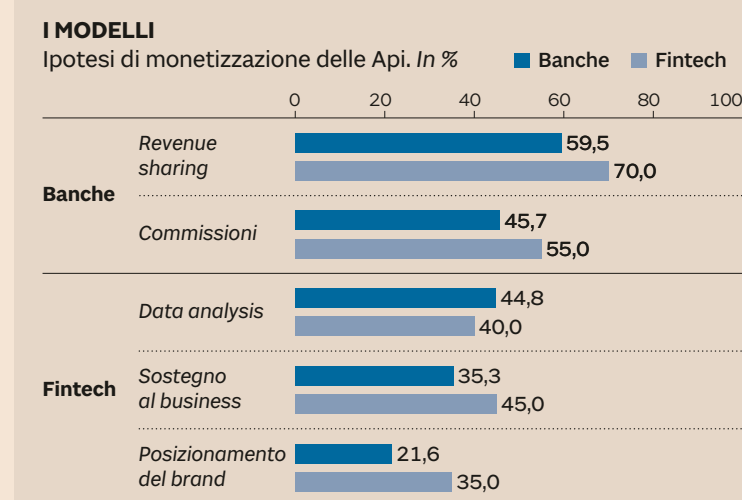
«La Psd2 abilita un nuovo scenario in cui, al di là della mera *compliance*, l'enfasi si sposterà sui servizi a valore aggiunto sia di tipo collaborativo

che competitivo - sostiene Liliana Fratini Passi, direttore generale del Consorzio Cbi -. Come Cbi siamo da tempo al lavoro con tutti gli attori del mercato per l'individuazione e lo sviluppo di nuovi servizi a valore aggiunto che saranno implementati grazie a Cbi Globe».

Il sistema finanziario inizia però a guardare oltre la semplice *compliance* di Psd2, ben consapevole che la nuova arena competitiva aperta dalla condivisione dei dati offre opportunità nuove da cogliere prima degli altri. «Come piattaforma Fabrick si propone come abilitatore di un modello di *open banking* in cui gli attori, siano essi banche o fintech, assumono un ruolo attivo, mettendo a disposizione un servizio in cui è possibile ricomporre i singoli processi bancari a piacimento: in meno di un anno è possibile realizzare un'intera app bancaria con componenti già testati, un processo che se fatto internamente richiederebbe più del doppio del tempo», sostiene Paolo Zaccardi, Ceo di Fabrick, la piattaforma aperta nata in seno al Gruppo Sella, in grado di aggregare a oggi più di trecento Api.

A fare da vero abilitatore sono infatti le Api, i software che fanno dialogare sistemi diversi in maniera semplice, dentro alle quali vengono spaccettati i singoli processi bancari che vengono ricomposti poi a piacimento. È così, per esempio, che un operatore telefonico francese ha messo insieme diverse applicazioni dando vita a una vera e propria banca digitale come Orange Bank. Non è un caso quindi che a oggi tra le componenti più attive, oltre al fintech che offre il più delle volte singoli processi bancari, figurino il settore *corporate*. Il quale è attratto dalla possibilità di gestire incassi e pagamenti via Api abilitando servizi innovativi o efficienza interna, median-

## Le sfide dei servizi bancari collaborativi



te, per esempio, la contabilizzazione automatica delle fatture o l'automatizzazione dell'accesso alla banca. Ma un'azienda è interessata anche alle opportunità che possono nascere dalla gestione intelligente delle informazioni, aggregando dati multiconto per migliorare i processi interni o fare offerte più affinate ai clienti finali.

Una utility, una tic o qualsiasi società che gestisca grosse masse di transazioni intuitive che gestisce direttamente le operazioni di pagamento permette di non disperdere quel grande asset dell'"Open X" che sono i dati connessi a quelle transazioni. Qui si inserisce uno dei grandi trend che si sta evidenziando, il "*light banking*", un servizio di banca profilato sui servizi che interessano specifici target che oggi si può costruire in maniera più semplice via Api. «Per le banche tradizionali - prosegue Zaccardi - la Psd2 apre nuove opportunità, soprattutto sul fronte dell'acquisizione di nuovi clienti mediante modelli innovativi come il *light banking*, che permette di offrire servizi multibanca targettizzati su una specifica clientela, come quella di utenti molto digitali oppure di costruire un'offerta semplice ed economica di servizi per le Pmi». Anche per le banche l'*open banking* diventa così un modo per ottimizzare l'estrazione di valore dall'enorme mole di informazioni che oggi è per lo più un asset "dormiente". La collaborazione con altri partner diventa così un modo per migliorare i servizi esistenti, tagliandoli su misura degli utenti, ma anche per acquisire nuovi clienti mediante modelli innovativi. Il "*light banking*" può così permettere di costruire un'offerta semplice e moderna per la Pmi digitale, che ancora oggi è un target complicato da raggiungere per il sistema bancario.

70%

**LA DIFFERENZA DI CULTURA**  
La diversa cultura organizzativa è citata dal 70% delle fintech (ma dal 65% delle banche) come la maggiore sfida per l'attuazione dell'*open banking*, al pari delle barriere legate ai processi, secondo la rilevazione di Capgemini

## OLTREFRONTIERA

### CLASSIFICA EUROPEA

**Ecosistema startup, l'Italia risale ma resta al 20° posto**

Nella Ue, l'Italia si è classificata nel 2018 in ventesima posizione per efficacia dell'ecosistema delle startup hi-tech finanziate da venture capitalist, business angel e via dicendo. Va meglio rispetto all'anno precedente - in virtù del raddoppio dei finanziamenti in equity, della crescita sia degli investimenti in scaleup sia del numero di exit e di unicorni - ma siamo ancora indietro. La fotografia scattata dal Centro studi di digital360 ("360Entrepreneurial Index") dice che l'accelerazione del processo d'innovazione c'è stata ma fino a un certo punto. L'Osservatorio promosso da Assolombarda sui dati del Cerved conferma come siano oltre 7.600 le "corporate" italiane che investono in imprese ad alto contenuto tecnologico e oltre 2.300 le startup partecipate. Alla collaborazione fra mondo delle imprese e startup è dedicato anche l'Open innovation summit 2019, organizzato dall'incubatore Digital Magics nell'ambito dell'iniziativa Gioin (Gasparini Italian open innovation network) il 14-15 giugno al Saint-Vincent Resort & Casino.

—Gianni Rusconi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### SOSTEGNO ALLA RICERCA

**Crowdfunding, Bicocca rilancia e guarda anche all'equity**

«Stiamo lavorando al lancio di una nuova call in autunno. La sfida è di arrivare anche all'equity crowdfunding. Contiamo di riuscirci entro tre anni». È l'intenzione di Cristina Mesa, rettore dell'Università Bicocca, dopo un anno di collaborazione con la piattaforma di crowdfunding Produzioni dal Basso. Ben 380 donatori hanno contribuito alla ricerca sostenendo quattro progetti presentati da studenti a studenti, ex studenti, docenti, ricercatori, dottorandi e dipendenti universitari che ora beneficeranno di 29.200 euro da dedicare alla loro realizzazione. I

progetti selezionati sono: un sistema di riciclo delle capsule di caffè abbinato a uno studio per analizzare i potenziali rischi per la salute, un ambulatorio pubblico di pronto soccorso psicologico, una piattaforma e-commerce nella quale ogni musicista può vendere la sua intera gamma di prodotti, una tecnica innovativa per creare organoidi del rene a partire dalla popolazione cellulare staminale renale adulta, con l'obiettivo a lungo termine di favorire l'individuazione di terapie alternative alla dialisi.



Il Sole  
**24 ORE**

# CONDOMINIO

## Guida per amministratori e condòmini

La Guida analizza il fenomeno "condominio" in tutti i suoi risvolti - dalle regole di base della vita quotidiana agli aspetti di più stretta attualità - e si pone un duplice obiettivo: aiutare il condòmino a gestire il patrimonio che ha in comune con i suoi vicini e consentire agli amministratori di trovare risposte pratiche e rapide alle loro domande

**IN EDICOLA DAL 6 GIUGNO  
CON IL SOLE 24 ORE A 9,90 €\***  
Offerta valida in Italia fino al 21 luglio 2019  
OPPURE ONLINE: [offerte.ilsole24ore.com/condominio](http://offerte.ilsole24ore.com/condominio)  
\*Oltre il prezzo del quotidiano

Giugno 2019 € 9,90  
\*Il prezzo del quotidiano  
Solo ed esclusivamente in abbinamento obbligatorio con il Sole 24 ORE - I prezzi relativi ad altre combinazioni di vendita sono riportati su il Sole 24 ORE