

L'italiana Fabrick spiega al Salone i nuovi modelli di business. Gli esempi di Dbs Bank e E illimity

AL VIA L'ERA DELL'OPEN BANKING

Che cosa cambia con l'entrata in vigore della PSD2

DI LAURA MAGNA

L'open banking è realtà anche in Italia. Lo è dallo scorso 14 settembre, giorno dell'entrata in vigore della normativa che recepisce la PSD2: una novità che impone un cambiamento non più differibile per banche e operatori della finanza tradizionale. Al tema sarà dedicato anche, durante il Salone dei Pagamenti, il workshop «Open Banking: does every continent have its own model?», animato da **Paolo Zaccardi**, Ceo di Fabrick, la prima azienda italiana focalizzata proprio sull'obiettivo di favorire l'open banking definendo nuovi modelli di business e di servizi bancari. Durante l'evento saranno illustrati anche due casi reali e internazionali di open banking: DBS Bank, player bancario asiatico che si è distinto sul mercato per il suo approccio altamente innovativo. E illimity, la prima banca italiana nata in ottica open.

«Crediamo sia importante conoscere cosa sta accadendo negli altri continenti, in particolare in quello asiatico che si sta imponendo in questo ambito», dice Zaccardi. «Se nel nostro continente open banking è stato spinto da una normativa studiata appositamente per aprire il mercato, in altre parti del mondo si è



affermato in maniera naturale trainato dall'evoluzione tecnologica. Conseguenza dell'open banking è anche l'abbattimento delle barriere territoriali e l'apertura della competizione a livello internazionale». Contaminazione e collaborazione saranno le parole chiave per dare vita a nuovi modelli virtuosi di finanza. «La PSD2 ha portato con sé sia la necessità che l'opportunità di guardare al mercato in modo diverso, in termini di target, di competitor e di confini», continua Zaccardi.

«Lato opportunità siamo di fronte a una situazione che, se gestita in cooperazione, è win win per Banche e Fintech, con evidenti ricadute positive per i clienti finali, in termini di customer experience e di personalizzazione dell'offerta. Le banche tradizionali, dopo aver rivolto la loro attenzione alla compliance, oggi hanno l'opportunità di trarre vantaggio dalla collaborazione con le terze parti per trovare nuove fonti di revenue e allargare lo spettro dei servizi offerti».

Il ruolo di Fabrick in questa transizione può essere importante: la piattaforma sostiene l'incontro e la collaborazione tra i nuovi attori fintech, le grandi corporate e gli attori tradizionali del mondo finanziario, coinvolgendoli in ottica open nel disegno del futuro del settore, facendo leva sui nuovi paradigmi dettati dall'innovazione tecnologica e generando concreti vantaggi per tutti. Attraverso un approccio proattivo e un ecosistema API che ha già permesso la realizzazione

di nuovi modelli: account aggregation, rating di merito creditizio, advanced kyc e pagamenti multibanca sull'online sono solo alcuni esempi. «Oggi vogliamo accompagnare gli operatori tradizionali nel processo di apertura di tutti i servizi finanziari e aiutarli a essere protagonisti di questa rivoluzione che, ridisegnando il settore, ne sta modificando la natura stessa», spiega Zaccardi. «L'open innovation, la contaminazione e la collaborazione come leva di sviluppo rappresentano elementi portanti di un diverso modo di concepire e impostare la competitività. Il posizionamento di mercato deve fare i conti oggi con un diverso quadro normativo europeo, con l'accelerazione dei tempi, con i diversi modelli derivanti dall'evoluzione tecnologica e, naturalmente, con diverse e nuove emergenti richieste di mercato che cambiano coerentemente alla crescita di nuove tipologie di clientela. Tutto questo richiede in primis un radicale mutamento culturale che Fabrick contribuisce a generare ponendosi come punto di incontro tra i nuovi attori fintech, le grandi corporate e gli attori tradizionali del mondo finanziario, per creare nuove opportunità di business, generando concreti vantaggi per tutti». (riproduzione riservata)

Addio collette, le spese condivise ora si realizzano con il social payment

In gergo tecnico si chiamano transazioni P2P, ovvero Peer-to-Peer. Sono i piccoli pagamenti tra amici o tra conoscenti per piccole spese quotidiane: con una app si possono dividere il conto al ristorante, le spese di un viaggio o la colletta di classe per un regalo di compleanno o raccolte in crowdfunding. Senza commissioni aggiuntive. Un vero e proprio «social payment» è CirclePay: l'applicazione permette agli utenti di inviare o ricevere denaro tra singoli o all'interno di gruppi, con un'interfaccia del tutto simile a quella delle chat. La registrazione è veloce, anche attraverso Facebook, e richiede il possesso di una carta di credito (solo Mastercard o Visa), ma si può attivare anche con l'indicazione di un conto corrente bancario. Per inviare denaro è sufficiente avere il numero di telefono cellulare o l'e-mail della persona, l'app permette di attivare una chat fino a 20 persone contemporaneamente per scambiarsi messaggi e denaro. Se si desidera chiedere una somma, ad esempio per dividere la spesa di un regalo o di una pizza, bisogna selezionare il destinatario della richiesta dalla rubrica e anche in questo caso specificare la cifra. Se il destinatario non ha installata l'applicazione di Circle Pay riceverà un

sms con un testo e un link: una volta premuto l'indirizzo conduce al download dell'app per portare a termine l'operazione. Anche Satsipay consente di scambiare denaro con gli amici iscritti: preleva i soldi sempre dal conto corrente. Una volta attivato e impostato il

tecnologia contactless, per effettuare pagamenti di prossimità. Ci si registra, si carica una foto del documento di identità e un selfie e si riceve a casa una carta contactless collegata a un conto di moneta elettronica e a un codice iban, che in seguito servirà per bonifici. La si può richiedere a



budget settimanale, si può scambiare denaro con i contatti, o anche altri utenti Satsipay, semplicemente conoscendo il loro numero di telefono. Banca Sella ha invece lanciato Hype, un conto di moneta elettronica che mette a disposizione un Iban e una carta di pagamento virtuale, dotata di

partire dai 12 anni (ma per i minori serve un'e-mail di mamma o papà). Basta un clic per inviare o richiedere denaro ai contatti della rubrica, che sono iscritti a Hype. Le collette digitali si possono fare anche con Paypal che alla possibilità di inviare gratuitamente denaro ad ami-

ci e familiari ha aggiunto l'opzione MoneyBox. Per i piccoli pagamenti P2P, basta selezionare «invia denaro a familiari e amici» e non si pagano le commissioni. Cliccando su MoneyBox, invece, l'utente crea un salvadanaio virtuale a tempo, dove i contatti possono inviare i loro contributi. Il tutto attraverso un link da condividere via sms, e-mail, Facebook, Twitter o WhatsApp. Tutti i contributi vengono accreditati sul conto PayPal di chi ha creato il Box. Per dividere il conto al ristorante e puoi pagarci anche il taxi è pensato anche il wallet digitale di Tinaba, fondata da Matteo Arpe, che si può usare anche senza possedere un conto corrente. Si ricarica via bonifico o con una carta di credito/debito/prepagata. L'app è divisa in tre sezioni. Su Me si visualizzano saldo e movimenti. Su We si apre un conto condiviso per fare cassa comune delle spese di tutti i giorni con amici e familiari. Mentre All serve per diffondere «iniziative pubbliche» a sostegno di una giusta causa o di crowdfunding. La funzione Dividi conto al ristorante permette a ogni commensale di versare la propria quota già calcolata dall'app, inquadrando un QR code. (riproduzione riservata)

Francesca Ripa