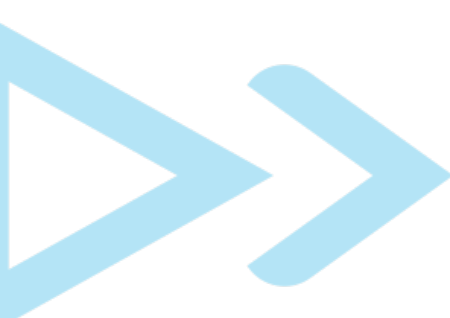


I trend Open Finance per il 2022



fabrick



Al termine di un anno che ha visto l'open finance affermarsi quale modello centrale per l'evoluzione e lo sviluppo dei servizi finanziari, Fabrick - pioniere e player di riferimento nel settore a livello internazionale - traccia i trend che caratterizzeranno il 2022 nei tre ambiti core in cui opera: open banking, open payment e fintech. L'intero comparto sarà caratterizzato da consolidamento e crescita.

Terminata la fase della disruption, il mondo dell'open finance è pronto ad avviare un periodo di consolidamento e crescita.

Ed è un trend scritto nei numeri, dal momento che le stime prevedono diventerà uno dei segmenti dominanti del mondo finanziario con un market size stimato di 43 miliardi di dollari nel 2026 ad un CAGR del 24% .

**43 miliardi
di dollari
nel 2026
ad un CAGR
del 24%. →→→**

La rivoluzione innescata dalla normativa europea è evoluta sfociando nell'open finance, coinvolgendo non più solo il mondo delle banche ma anche player di altri settori.

Stanno così nascendo **nuovi modelli di business e nuove dinamiche** che nel 2022 porteranno un numero sempre maggiore di aziende, che non hanno i servizi finanziari nel loro core business, ad implementare progetti in questo ambito.

Nell'ambito di questo contesto, Fabrick è andata a tracciare i trend che caratterizzeranno il 2022 nei tre ambiti core in cui opera: open banking, open payment e fintech.



L'identità digitale apre a nuovi servizi integrati

Nel segmento dell'**open banking** è all'orizzonte una forte crescita dei modelli di utilizzo basati sull'**identità digitale**. Quest'ultima si è affermata in Italia con l'introduzione dello Spid, ed **è una tecnologia abilitante ormai pronta a essere utilizzata per soddisfare le aspettative dei clienti che chiedono di avere prodotti sempre più integrati**.

In questo campo si prevede la creazione di circuiti informativi basati sulle API, per un trend che riguarderà soprattutto soggetti bancari, delle telecomunicazioni e assicurativi: dare prova della propria identità diventerà pertanto sempre di più una commodity e interverranno diversi player, non solo nel perimetro della pubblica amministrazione.

Gli utenti, attraverso il consenso, potranno quindi fornire informazioni non solo sul proprio conto, ma anche anagrafiche o sulle proprie utenze telefoniche. **Dare prova della propria identità digitale, quindi, avvierà un nuovo filone di sviluppo facendo leva sulle possibilità offerte dall'open banking e dall'open finance.**

Le grandi banche si troveranno a dover investire per modellare la banca del futuro. Quest'ultima non potrà ignorare le possibilità di business offerte dallo sme banking,

ovvero i servizi ad alto valore per le piccole e medie imprese. La ricetta vincente in questo ambito potrebbe essere rappresentata dalla **sinergia di alcuni servizi**, in grado di creare una convergenza tra operatività gestionale e finanziaria.

Un altro importante filone di sviluppo si sostanzierà **nell'allargamento degli open data a livello sistemico, anche oltre quello che è l'attuale perimetro della PSD2**. Le grandi corporate, tra cui banche e assicurazioni, si troveranno nella condizione di acquisire un numero sempre maggiore di dati da sfruttare a loro vantaggio per l'implementazione di nuove proposte e, al contempo, avranno la possibilità di affermarsi sempre più come data provider.



Pagamenti più usabili e più sicuri

Nel segmento degli open payment è in atto un rafforzamento dei servizi legati all'evoluzione del Payment Initiation Service Provider (PISP) che diventerà sempre più di uso comune. In questo campo ci sarà la diffusione di nuove modalità di interazione per soddisfare le esigenze di un mercato sempre più frammentato. **In aumento anche la convergenza e la collaborazione tra i principali player del settore bancario e del mondo dei pagamenti.** Da questo punto di vista si attende un forte consolidamento e la concretizzazione dei modelli già presenti. Ad esempio, in ambito e-commerce saranno sempre più frequenti i **pagamenti da conto corrente**. Ci sarà una crescita della percentuale di **mercato** che **passerà a schemi cardless e account to account**, come nel caso del pagamento **Pay by link**. Questo modello in particolare troverà larga applicazione in tutto il mondo assicurativo e delle utility, con una diffusione crescente in Italia e in Europa in un arco temporale di due o tre anni.

Nel nuovo anno inizierà un percorso di consolidamento dell'offerta per gli operatori che hanno iniziato la loro attività come fornitori di servizi di pagamento. Questi evolveranno e aggiungeranno al loro modello non solo **soluzioni per il**

commercio elettronico idonee a fare retention, ma anche **sistemi gestionali per la cassa** che monitorano in tempo reale l'andamento del cashflow e il fabbisogno finanziario. Questo mercato potrebbe vedere la partecipazione non solo degli operatori dei pagamenti, ma anche di realtà globali molto forti nei servizi web e di hosting.

La convergenza di questi servizi toglierà spazio ai fornitori di servizi verticali (come la gestione dei pagamenti o l'emissione degli scontrini). Inoltre, una gestione così integrata ed efficiente garantirà un **migliore accesso al credito per le piccole attività.**

Sempre più centrale diventerà il tema della **sicurezza dei pagamenti online**. La Strong Customer Authentication (l'autenticazione del cliente tramite un sistema multifattoriale, ndr), già possibile con ApplePay e GooglePay, diventerà più semplice e sarà disponibile anche per gli esercenti più piccoli. Questo trend verrà accelerato dal fatto che realtà come **Visa e Mastercard lanceranno prodotti di pagamento click to pay con l'obiettivo di migliorare drasticamente l'esperienza**, eliminando le attuali frizioni.



Buy Now Pay Later (BNPL)

Il Buy Now Pay Later (BNPL) si confermerà un trend forte anche per il 2022, soprattutto in considerazione delle stime e della penetrazione che ha sul retail. Il fenomeno ha superato quota 90 miliardi di dollari nel 2020 e si prevede raggiungerà i 3mila miliardi di dollari entro il 2030. In Italia ci si aspetta un incremento del 28,6% tra il 2021 e il 2028.

Se questo è un trend che si è affacciato con decisione nel 2021, il prossimo anno vedrà svilupparsi attorno ad esso **servizi “complementari”** come, ad esempio, **lo sviluppo di forme di finanziamento che sostengano la spesa**. In futuro si dovrà però tenere conto dei rischi legati all'eccesso di indebitamento e alla sostenibilità del modello di business.

In definitiva, la diffusione della rete di accettazione dei pagamenti digitali anche al retail fisico, la maggiore copertura da parte delle banche e la dotazione di connessioni più veloci, insieme alla crescente adozione del Buy Now Pay Later in negozio che consentirà acquisti più grandi, farà sì che nel 2022 i pagamenti diventeranno più veloci, usabili e sicuri.

2021

+28,6%

incremento
in Italia

2028

Fintech, la collaborazione tra leader e startup guiderà l'innovazione

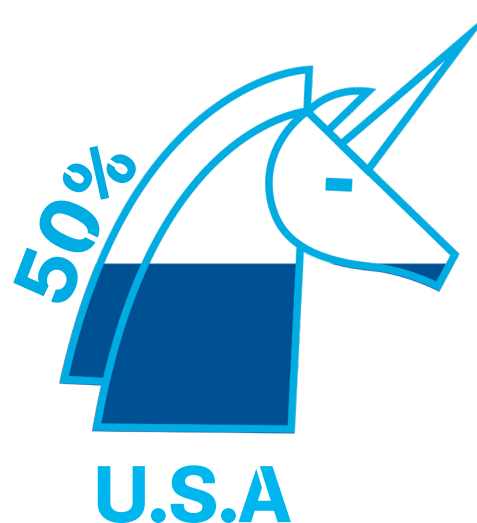
I trend e casi d'utilizzo citati finora, apriranno una prateria di opportunità per chi guida l'avanguardia dell'innovazione in Italia e in Europa. **Nell'universo fintech si verificherà un ulteriore consolidamento del modello di collaborazione tra incumbent e startup**, tendenza diffusasi con la nascita del settore ma che nel 2022 vedrà una concreta messa a terra di un numero sempre maggiore di progetti.

Secondo una ricerca di McKinsey, c'è tuttora un divario abbastanza netto tra le startup americane ed europee che riescono a diventare un Unicorno (a raggiungere cioè in breve periodo il traguardo del miliardo di valutazione): 50% contro 14%. In questo contesto, il modello della collaborazione è funzionale allo scopo di catalizzare gli investimenti per supportare le startup e aiutarle a superare le difficoltà iniziali.

I filoni fintech che avranno un maggiore sviluppo nel 2022 saranno il **Revenue Based Financing (RBF)** e l'**Asset Tokenization**.

Il modello del RBF prevede la condivisione con gli investitori di una percentuale dei ricavi fatti dall'azienda che si finanzia.

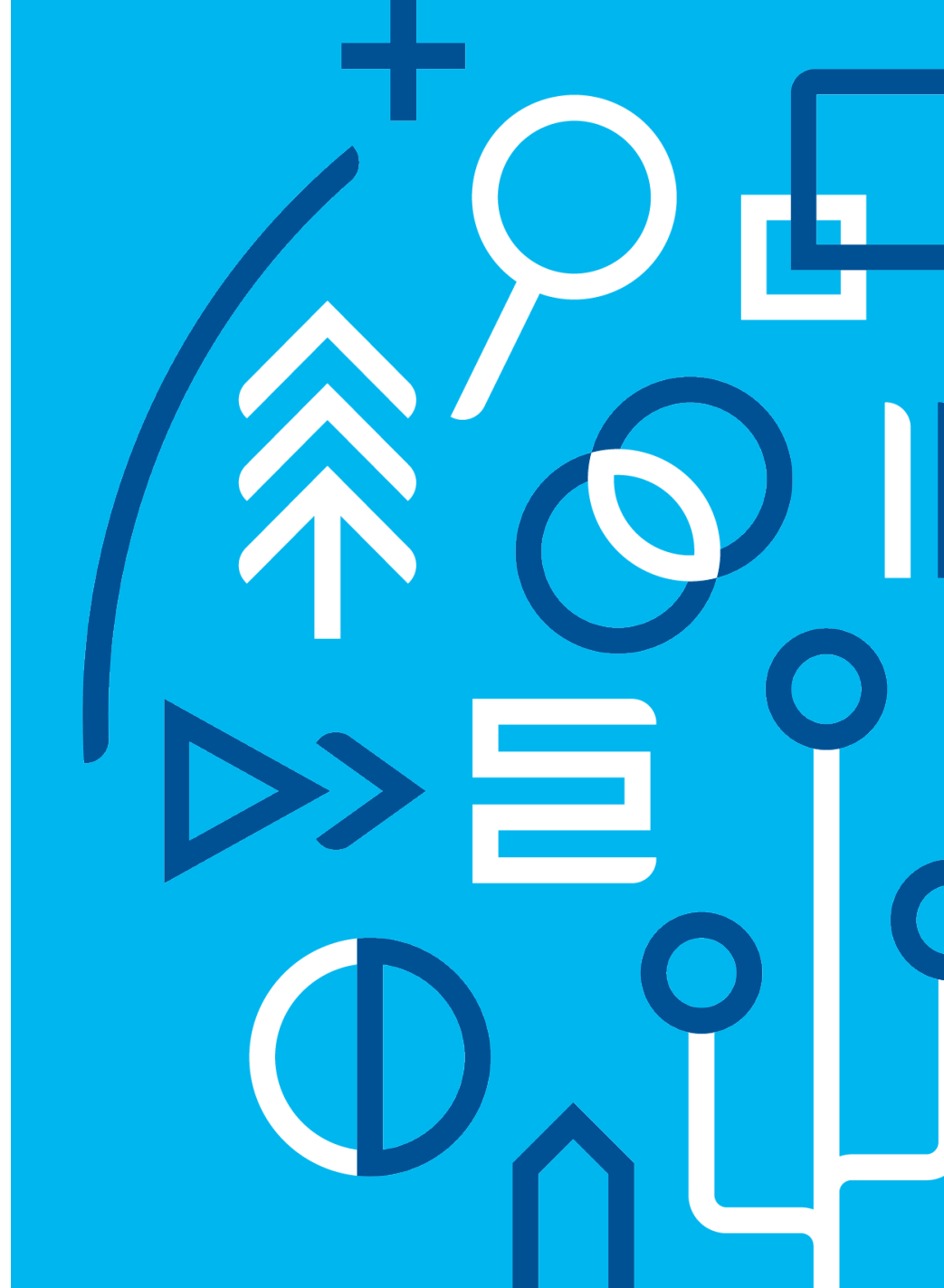
Sia la richiesta di finanziamento, sia il capitale impiegato dagli investitori è reso disponibile tramite piattaforma. Arrivato in Italia con la fintech Viceversa che negli scorsi mesi ha chiuso un round di finanziamento di 23 milioni di euro a conferma della validità di un modello che si presenta win win per tutti i soggetti coinvolti.



Alla luce degli investimenti che saranno incentivati dal PNRR e dalle prospettive di crescita del Pil italiano ed europeo, la **Revenue Based Financing permetterà alle aziende di crescere senza dover cedere quote di controllo; e agli investitori di avere ritorni chiari, correlati alle performance della realtà finanziata.**

Ultimo trend è la tokenizzazione di attività che utilizza tecnologie per rendere disponibili in digitale prodotti ed oggetti che ad oggi sono solo fisici. Il mondo della finanza si sta muovendo in questa direzione e nuove opportunità stanno emergendo. **La tokenizzazione sarà utilizzata come modalità alternativa al finanziamento tramite, ad esempio, indebitamento bancario, molto diffuso in Italia soprattutto tra le PMI.**

Le aziende accederanno su piattaforme digitali che generano token quali parti del loro capitale e che possono essere acquistati da investitori, in modo automatico e diretto o con il supporto di intermediari. Il settore offre numeri interessanti, basti pensare che il solo mercato dei Non Fungible Token (NFT) ha totalizzato vendite per 10,7 miliardi di dollari nel terzo trimestre 2021 a livello globale.



Si chiude un anno cruciale per l'open finance, ormai affermato a livello globale come riferimento e driver di innovazione per il settore finanziario e non solo.

La capacità del modello di implementare in tempi rapidi servizi disegnati sulle esigenze del cliente finale lo rende l'unica valida alternativa per rimanere competitivi sul mercato. I trend che si affermeranno, insieme ai lavori che porteranno al varo della direttiva europea PSD3, apriranno nuovi scenari e assisteremo a nuove forme di aggregazione dei dati che daranno vita ad applicazioni in grado di innovare settori chiave come quelli del credito, dell'insurance, e del wealth management.

Appare evidente il ruolo centrale di piattaforme come Fabrick in grado di abilitare open banking e open payment, rendendo possibile la condivisione dei dati e l'operatività delle transazioni.

Quanto abbiamo visto fino ad oggi è l'inizio delle infinite opportunità che l'open finance consente e che come Fabrick vogliamo realizzare.



fabrick



[Fabrick.com](https://fabrick.com)



[@fabrickplatform](https://twitter.com/fabrickplatform)



[@fabrickfinance](https://www.linkedin.com/company/fabrickfinance)



[Spotify.com](https://open.spotify.com/artist/fabrick)