inFinance

WEBINAR

PSD2

L'inizio della rivoluzione nel sistema dei pagamenti

Relatore: **Ivan Fogliata**

13 gennaio 2020

Dal Credito tradizionale al Fin-Tech: Cosa sta accadendo?

Anni di salvataggi

- MPS
- Veneto Banca (Banca Intesa)
- Banca Popolare di Vicenza (Banca Intesa)
- Banca Etruria (UBI)
- Banca Marche (UBI)
- Cassa di risparmio di Chieti (UBI)
- Cassa di risparmio di Ferrara (BPER)
- Cassa di risparmio di Rimini (Crédit Agricole)
- Cassa di risparmio di Cesena (Crédit Agricole)
- Cassa di risparmio di S. Miniato (Crédit Agricole)
- Cassa di Risparmio di Cento (Pop. di Sondrio)
- **2019: CARIGE**
- **2020: Popolare di Bari**

Riforma del credito cooperativo

- Gruppo ICCREA
- Gruppo Cassa Centrale Banca
- IPS RaiffeisenKasse

Tentativi di risposta

SABATO **17 NOVEMBRE** 2018

Nuove alleanze e più idee per spingere il Roe

INTERVISTA

Gabor Friedenthal
Partner Zeb

Lucila Incorvati

Dottor Friedenthal nel vostro studio cosa accomuna 50 banche europee?
È la drammatica riduzione della redditività con una dinamica del Roe asfittica. Fattore, questo, che per le banche italiane si è accentuato nell'ultimo trimestre. Constatiamo infatti un forte rallentamento degli impieghi e una spinta solo alla riduzione dei costi con un calo del margine di interesse, più basso rispetto al 2017. Per esempio Intesa e Biper reggono sul fronte delle commissione ma la dinamica degli impieghi, a parte per UniCredit, per tutti è negativa. C'è invece una spinta spasmodica alla riduzione delle spese del personale e dei costi amministrativi

In Italia qual è la banca messa meglio?
Intesa perché è molto dinamica nel fare operazioni discontinue come nel caso delle operazioni con le banche venete oppure la cessione di Npl a Intrum o monetica a Nexi. Tutte apportano valore. Se poi consideriamo la dinamica Roe e costo del capitale, al secondo posto c'è Mediobanca. Più indietro Banco Bpm in linea con i requisiti patrimoniali ma più distante in termini di redditività, seguita da Biper, Ubi e UniCredit.

E in Europa?
Sono quelle che hanno mantenuto la robustezza del capitale ma anche un buon livello di redditività come Abn Amro, Swedbank, Nordea e altre banche del nord Europa.

Che cosa dovranno fare le banche per sopravvivere?
Abbiamo individuato quattro direttrici. Una è quella del consolidamento tra istituti, possibile in Italia dove le banche sono affette da nanismo(nessuna banca italiana è tra le prime dieci in Europa). Poi continuare a ridurre la parte dei costi operativi investendo in IT. A soffrire sono soprattutto le banche generaliste, quindi fare un business di nicchia, con servizi verticali e molto specifici (dai mutui al credito al consumo) può fare la differenza. Così come diventare una piattaforma per altri ecosistemi. Pensiamo a quello che hanno fatto Intesa con Banca 5 che ha connesso il mondo dei tabaccai oppure Bnl con Telepass. In entrambi i casi la banca diventa al servizio di qualcos'altro.

Quali casi distintivi ci sono in Europa?
È interessante la partnership tra Sberbank e Token, una fintech, con sede a San Francisco, che sviluppa Api(interfacce di collegamento) per piattaforme di Open Banking. L'idea è sfruttare le opportunità della normativa Psd2 (valorizzando i dati dei clienti, dando accesso agli stessi a terze parti), grazie a un sistema di autenticazione fluido per la disposizione delle transazioni.

@lucillaincorvat

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Per le filiali in realtà va ripensato il modello di business

Domenica 8 Settembre 2019 **Il Sole 24 Ore**

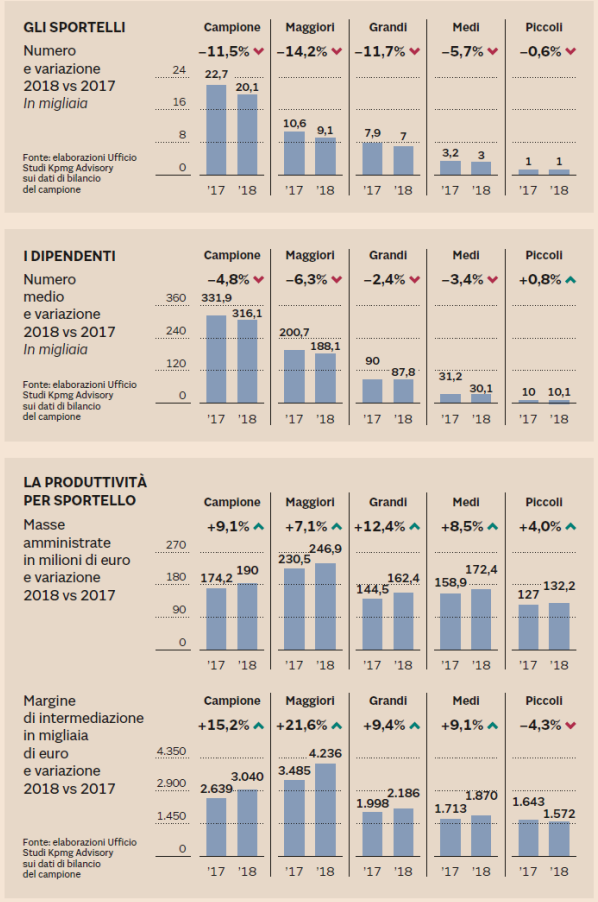
IL FUTURO DEL CREDITO

La multicanalità tra fisico e virtuale

In Italia l'evoluzione verso il digital banking e le sovrapposizioni post-fusioni hanno portato al calo degli sportelli nei grandi istituti, non nei più piccoli. Scelta controtendenza per il colosso Usa: 400 filiali nuove

Banche, in dieci anni tagliate 11.500 filiali Ma JP Morgan le apre

In Italia calo di filiali e dipendenti bancari negli ultimi dieci anni



Alessandro Graziani

Quale sarà il futuro dell'industria bancaria? Il *refrain* dei consulenti del sistema finanziario europeo è noto: avanti tutta con il digital banking, chi entra più fisicamente in uno sportello bancario? Millennials e nativi digitali "vivono" sul web e le banche sono destinate a essere fagocitate dal fintech e, soprattutto, dall'inevitabile avanzata dei Big tech. Una constatazione, e anche una previsione, che procede di pari passo con un altro fenomeno storico imprevedibile fino a pochi anni fa: i tassi d'interesse (causa Quantitative easing) sono crollati e con essi i ricavi da margine d'interesse del credito. Di fatto obbligando i banchieri a tagliare i costi (ovvero sportelli e personale) per accontentare gli investitori preoccupati dal calo di redditività di una industria in profonda trasformazione. La conseguenza è che tutti i piani industriali delle big banks europee degli ultimi anni, spesso strizzando l'occhio agli investitori, hanno avuto come punto centrale il taglio dei costi. E via quasi tutti a chiudere gli sportelli, spesso acquistati a caro prezzo su input degli stessi big della consulenza che, fino a 10-15 anni fa (Internet già c'era e anche il phone banking), spingevano invece sulla centralità della rete "fisica" per mantenere il rapporto con la clientela.

Lo spirito del pensiero unico che domina il mercato bancario è ben riassunto dall'ultimo rapporto (3 settembre) dell'agenzia di rating Fitch sugli istituti europei: «La media del cost/income per le 20 maggiori banche europee era del 66% nella prima metà del 2019, ci aspettiamo una accelerazione nel taglio dei costi attraverso la chiusura di sportelli e la riduzione del personale». Un mantra che inevitabilmente contagerà le linee guida dei nuovi piani industriali che le banche, anche italiane (UniCredit, Ubi, BancoBpm), si apprestano a presentare nelle prossime settimane. Eppure il sistema bancario italiano è quello che in Europa più ha proceduto nel «disboscamento» della vecchia rete di sportelli, soprattutto grazie alla eliminazione delle sovrapposizioni territoriali create con le aggregazioni degli ultimi 15-20 anni.

Limitando l'osservazione all'ultimo decennio 2009-2018, secondo i dati del recente rapporto della società di consulenza internazionale Kpmg, le banche italiane hanno ridotto di 11.500 unità gli sportelli bancari (-37%) mentre il numero dei dipendenti si è ridotto nello stesso periodo di oltre 112.000 (-26%). Ma la grande ristrutturazione del settore, almeno sul versante della riduzione delle filiali, ha riguardato soprattutto i gruppi maggiori che nel decennio 2009-2018 hanno sostanzialmente dimezzato il numero degli sportelli (da 17.683 a 9.117). È invece rimasto stabile il network distributivo delle banche medie (passato da 3.027 unità del 2009 a 2.997 del 2018), mentre è invece aumentato il numero di filiali dei piccoli gruppi bancari che hanno incrementato complessivamente gli sportelli dagli 813 del 2009 ai 988 del 2018. La fotografia del settore da parte di Kpmg evidenzia un'accelerazione nel taglia-sportelli negli ultimi anni con punte elevate proprio nel 2018 quando «un numero consistente di gruppi bancari ha ridotto il numero di filiali di più del 10%, con un picco del -20%».

La lenta (in Italia) evoluzione verso il digital banking è destinata a ridurre ancora il numero delle filiali. Una strada che, dati alla mano, riguarderà in prospettiva soprattutto le piccole e medie banche che nei prossimi anni saranno obbligate ad aggregarsi, seguendo quanto hanno fatto le grandi nei due decenni passati. La riduzione delle filiali, e in parte anche dei dipendenti, dovrà andare di pari passo con la riqualificazione degli sportelli (in termini di operatività, tenendo conto che i servizi di pagamento avvengono ormai in gran parte online) e del personale. Le filiali del futuro saranno sempre più negozi di consulenza: retail, investimento, corporate banking. E serviranno dipendenti con una formazione adeguata al nuovo ruolo. Ma immaginare che le banche del futuro funzionino rinunciando al canale fisico è industrialmente un'assurdità. L'approccio multicanale, come in tanti altri settori industriali basati sui negozi come l'abbigliamento, pare il punto di arrivo più probabile anche per le banche. L'idea del solo-digital è forse d'interesse per qualche guru del banking ma non sembra attrarre troppo la clientela. Come dimostrano alcune ricerche che, al pari delle previsioni dei consulenti, vanno prese col beneficio d'inventario. Secondo un sondaggio della società di consulenza americana Thynk Digital, il 70% dei clienti bancari intervistati ritiene che la propria banca non potrebbe sopravvivere senza filiali. E solo il 2% esclude che gli sportelli abbiano un ruolo importante nella relazione con la banca.

A mettere in discussione l'idea globale che il modello distributivo bancario non passerà più dagli sportelli fisici è soprattutto la decisione di JP Morgan, la più grande banca del mondo occidentale, che dopo aver chiuso 137 filiali negli anni precedenti a inizio 2019 ha annunciato un piano di apertura di 400 filiali bancarie e l'assunzione di 3.000 dipendenti per presidiare negli Usa le aree di Washington Dc, Boston e Philadelphia. «Il cuore della nostra banca sono le filiali retail», ha spiegato il colosso guidato da Jamie Dimon aggiungendo con enfasi poco nota sui mercati: «Vogliamo sostenere le economie locali e aiutare le comunità a beneficiare della crescita dell'economia». Lo avessero detto alla Popolare di Sondrio, unica tra le medie banche italiane ad aver aumentato gli sportelli senza aggregazioni, il tema sarebbe forse passato inosservato. Dopo l'annuncio di JP Morgan, il «pensiero unico» del solo-digital banking sta mostrando qualche crepa. Come in ogni industria, anche nel settore bancario contano i prodotti e il mix di canali distributivi. E, soprattutto, l'efficienza.

Fitch: il cost/income dei big europei è al 66%, ci aspettiamo la chiusura di sportelli e la riduzione degli addetti

Anche sul mercato domestico c'è chi continua a potenziare il presidio territoriale: la Popolare Sondrio

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Tassi sempre più negativi…

- Il tasso fisso più basso del variabile prima del QE di Draghi del 12.09.2019…

EURIBOR
Tassi del 30.08 . Valuta 03.09

Scad.	Tasso 360	*Tasso 365
1 w	-0,403	-0,409
1 m	-0,427	-0,433
3 m	-0,433	-0,439
6 m	-0,428	-0,434
1 a	-0,383	-0,388
Media % mese Agosto		
1 m	-0,406	-0,412
3 m	-0,403	-0,408
6 m	-0,399	-0,405
1 a	-0,349	-0,354

LIQUIDITÀ (TASSO 360)

Eonia (30/08/19)	-0,3590
e-Mid/Atic (30/08/19)	
O/N Euro	-0,3290
O/N Usd	2,0500

IRS
Tassi del 30.08

Scadenza	Denaro	Lettera
1Y/6M	-0,52	-0,48
2Y/6M	-0,58	-0,55
3Y/6M	-0,58	-0,57
4Y/6M	-0,56	-0,55
5Y/6M	-0,52	-0,51
6Y/6M	-0,50	-0,49
7Y/6M	-0,45	-0,44
8Y/6M	-0,41	-0,38
9Y/6M	-0,35	-0,34
10Y/6M	-0,29	-0,28
11Y/6M	-0,25	-0,22
12Y/6M	-0,19	-0,18
15Y/6M	-0,08	-0,07
20Y/6M	0,03	0,04
25Y/6M	0,07	0,09
30Y/6M	0,08	0,09
40Y/6M	0,04	0,07
50Y/6M	0,01	0,02

Il Sole 24 Ore Mercoledì 21 Agosto 2019

In Danimarca mutui (e depositi) a tassi negativi

I paradossi dell'attuale era finanziaria - che alcuni economisti chiamano "new normal" ma in molti faticano ancora a catalogare - continuano a sorprendere. Come dimostra la decisione di Jyske Bank, la terza banca danese per attivi, di portare sottozero il tasso sui depositi. In sostanza la banca ha deciso di tassare la liquidità dei correntisti. L'istituto fa sapere che la percentuale del tasso negativo dovrà essere concordato con i singoli clienti ma quello base si attesta a -0,6%. Questa misura può sembrare estrema ma riflette la situazione macroeconomica della Danimarca dove la Banca centrale ha fissato il costo del denaro a -0,65%, leggermente al di sopra del minimo storico del febbraio del 2015 quando era a -0,75%. Per coerenza va detto che è vero che la Jyske Bank ha deciso di "tassare" i correntisti. Ma la stessa banca, e in questo non è l'unica in Danimarca, per la stessa logica "perversa" dei tassi negativi, premia chi chiede un finanziamento. Chi chiede un mutuo con scadenza fino a 10 anni oggi può ottenere un tasso fisso a -0,5%. In sostanza a fine mese anziché vedersi addebitare gli interessi nella rata, la banca li accredita al mutuatario. Il sogno di ogni debitore. (V.L.)

L'incredibile caso della Grecia

L'EMISSIONE GRECA

Il Sole 24 Ore Giovedì 10 Ottobre 2019

Anche Atene scopre i tassi negativi

Collocati 487 milioni di euro di titoli trimestrali a -0,02%. Non era mai accaduto prima

Andrea Franceschi

La Grecia, il Paese simbolo della crisi dell'euro, ha emesso ieri, per la prima volta, bond a rendimenti negativi. È accaduto a un'asta di titoli di Stato a tre mesi collocati per un ammontare di 487,5 milioni di euro a un tasso fissato a -0,02 per cento. Per la prima volta quindi il mercato si è dimostrato disposto a pagare per prestare soldi al Paese così come è già successo per tutti gli altri Paesi dell'Eurozona. I tassi negativi sul debito a brevissima scadenza sono il risultato della credibilità riconquistata dalla Grecia che ad agosto dell'anno scorso è ufficialmente uscita dal commissariamento legato al salvataggio europeo. Una svolta che ha consentito al Paese di riconquistare il pieno accesso ai mercati finanziari come dimostrano i collocamenti di titoli a lunga scadenza effettuati quest'anno. Sui mercati secondari i rendimenti dei titoli greci sono passati dal 2,29% di inizio anno all'attuale 1,39 per cento.

Il fenomeno dei tassi negativi, che inizialmente aveva riguardato soprattutto i Paesi ad alto rating limitatamente ai titoli a breve-media scadenza, ha fatto registrare quest'anno una brusca accelerazione per effetto della politica monetaria della Bce tornata ad essere molto espansiva. Con l'economia del Vecchio Continente, Germania in primis, in affanno per via della guerra dei dazi il mercato quest'anno ha puntato forte sull'obbligazionario scommettendo sul rilancio degli stimoli monetari da parte della Bce. Cosa che, puntualmente, si è verificata come dimostra la decisione presa dalla Bce lo scorso mese di tagliare il tasso sui depositi e riattivare il piano di acquisti di titoli di Stato (Quantitative easing).

Il rally dei titoli di Stato che si è visto per tutta la prima parte dell'anno ha contribuito a ridurre i tassi al punto che oggi oggi due terzi del mercato dei bond governativi denominati in euro non è più remunerativo, ma anzi oneroso, per i sottoscrittori perché il rendimento a scadenza è inferiore a zero. A livello globale si sono 14700 miliardi di dollari di titoli a tassi negativi in circolazione. Ci sono Paesi come la Germania che non pagano interessi, ma incassano commissioni, su tutto il debito che emettono. Compresi quelli a lunghissima scadenza come il Bund trentennale che, ad agosto, è arrivato a rendere -0,27% sul mercato secondario.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il prossimo futuro?
Far pagare ai correntisti il parcheggio di denaro….

UniCredit pronta ai tassi negativi per i grandi clienti

Apripista. Il ceo Mustier annuncia di voler trasferire dal 2020 le condizioni Bce sui conti delle società e dei depositanti oltre i 100mila euro. La banca offrirà «soluzioni alternative»

Luca Davi

UniCredit è pronta a "girare" già dall'anno prossimo l'impatto dei tassi di interesse negativi sulla clientela, almeno di quella con depositi «ben al di sopra» dei 100mila euro. È un messaggio forte, e dagli effetti pocanismo di trasmissione" dei tassi negativi, e assicurarsi che le banche li passino ai clienti, in particolare le aziende. «Ci deve essere un messaggio da parte del regolatore», ha dichiarato nei giorni scorsi Mustier al Financial times, chiedendo «maggiore chiarezza» su come i tassi netanto si potrebbe dire per l'Italia, dove nessuna banca ha mai sperimentato una cosa simile. Ecco perché resta da carpire quali saranno gli eventuali contraccolpi che una scelta di questo tipo da parte di un peso massimo come UniCredit può avere sulla banca stessa e, a cascata, sull'intero

I depositi in Italia

L'AMMONTARE

Depositi dei residenti in Italia. *In miliardi di euro**

DATA	IMPRESE	FAMIGLIE PRODUTTRICI	FAMIGLIE CONSUMATRICI	ISTITUZ. SENZA SCOPO DI LUCRO
1999	82,3	28,9	379,9	10,7
2000	96	30,2	379,4	14,5
2001	105,2	33,4	404,2	13,2
2002	111,4	35,2	431,8	14,5
2003	116,8	37,6	442	13,6
2004	133,2	38,7	459,5	13,9
2005	147,2	40,8	478,1	15
2006	162	43,4	510,5	16,6
2007	171,8	46,5	681,9	18,8
2008	171,5	45,3	743,6	20,2
2009	178,9	45,8	784,2	20,5
2010	184,5	45,9	785,8	20,9
2011	175,2	44,3	790	21,4

Jean Pierre Mustier. Ieri ha annunciato l'intenzione di applicare tassi negativi sui c/c e di offrire ai clienti «soluzioni alternative come investimenti in fondi di mercato monetario senza commissioni»

L'ANALISI

L'azzardo di Mustier per scongelare l'Italia del risparmio prudente

I 1.400 miliardi di liquidità sui conti degli ex Bot-people e l'ostilità storica al rischio

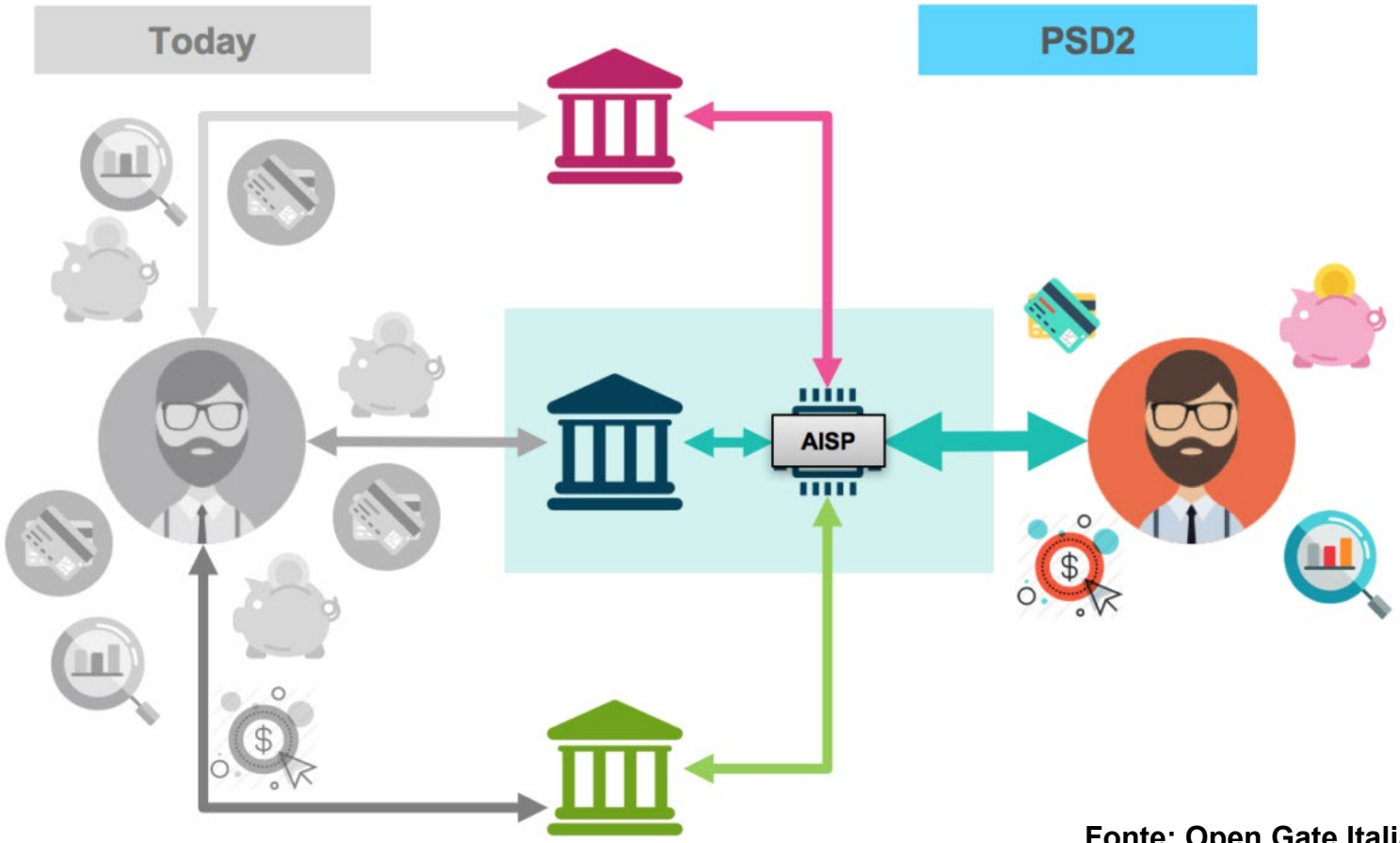
Alessandro Graziani

La decisione di UniCredit di applicare tassi negativi ai clienti con depositi sopra i 100.000 euro è di portata storica per il mercato italiano. Una scelta che deriva dalla politica monetaria dalla Bce e dei tassi negativi (-0,5%) imposta dall'Eurotower sulla liquidità delle banche, peraltro appena temperata dal «tiering», ovvero dall'esenzione per le quote eccedenti sei volte la riserva obbligatoria. L'applicazione dei tassi negativi alla clientela non è una novità in anni, la liquidità depositata sui conti correnti è lievitata a 1.400 miliardi di euro (dati Bankitalia a fine 2018). In buona parte si tratta di giacenze che fino a qualche anno fa, quando i rendimenti dei Bot non erano ancora negativi, venivano dirottate sui titoli di Stato a breve scadenza. Il tradizionale risparmio prudente degli italiani - spesso frutto di scarsa educazione finanziaria - si adeguerà al nuovo contesto di tassi negativi sui depositi in conto corrente? O giocherà in difesa, spalmando i depositi sui conti di più banchee/oin cassette di sicurezza? E come reagiranno le imprese che, per motivi di gestione dei pagamenti, si trovano ad avere temporaneamente ingenti somme liquide depositate sui conti? L'idea di trasferire "meccanicamente"

The disruption of PSD2…

The next big thing: PSD2

- Da settembre 2019 la direttiva è pienamente operativa…



Fonte: Open Gate Italia

L'introduzione della PSD2

Entrata in vigore

13.01.2016

Entrata in vigore della direttiva 2015/2366 abrogando la precedente PSD

13.01.2018

Recepimento in Italia e pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale del d.lgs. 218/2017

14.09.2019

Entrata in vigore ufficiale in Italia

Obiettivi

- ✓ Innovare e sviluppare il mercato dei pagamenti digitali
- ✓ Incrementare il livello di protezione dei diritti e degli interessi dei consumatori
- ✓ Garantire la sicurezza delle transazioni online
- ✓ Favorire la concorrenza nel mercato dei pagamenti e abbassare le barriere all'ingresso per i nuovi *player*.

Novità

Cosa prevede?

Nuovi ambiti di applicazione

Estensione degli ambiti di applicazione della normativa e identificazione delle esclusioni

Third Party Providers (TPP)

Operatori non finanziari che offrono servizi ad elevato contenuto innovativo e tecnologico. Le banche hanno l'obbligo di mettere a disposizione dei TPP le informazioni inerenti i conti correnti dei clienti, previo loro consenso.

Responsabilità

I TPP non operano sulla base di un contratto con la banca in cui è radicato il conto dell'utilizzatore. È previsto l'obbligo di rimborso da parte della banca per operazioni disposte attraverso un TPP ove non autorizzate dal cliente o in caso di mancata/tardiva esecuzione delle medesime.

Sicurezza

Introduzione della *Strong Customer Authentication* per l'accesso ai servizi bancari e ai nuovi servizi offerti dai TPP.

Costi e «Surcharge»

Il principio tariffario «*Share*» pone a carico del pagatore e del beneficiario le spese applicate dal rispettivo prestatore di servizi di pagamento anche alle operazioni in valute extra UE e alle operazioni in valute UE con conversione.
È previsto il divieto di applicazione di commissioni aggiuntive («*Surcharge*») per pagamenti effettuati con carte.

L'applicazione della PSD2

Ambito di applicazione soggettivo: ai prestatori di servizi di pagamento autorizzati da Banca d'Italia

Enti creditizi

Uffici postali

Istituti di moneta elettronica (IMEL)

- Istituti di pagamento (IP)
- Third party providers (TPP) nuovi operatori non finanziari:

Account Information Service Provider (AISP)

Payment Initiation Service Provider (PISP)

Card Issuer Service provider (CISP)

Ambito di applicazione oggettivo:

Positive scope → casi di estensione dell'applicazione della normativa a:

- Operazioni di pagamento in una valuta di uno stato membro UE ove il prestatore di servizi di pagamento del pagatore e quello del beneficiario siano collocati nell'Ue;
- Operazioni di pagamento in una valuta di uno stato non membro ove il prestatore di servizi di pagamento del soggetto pagatore e quello del beneficiario siano collocati fuori dall'Ue;
- Operazioni di pagamento transfrontaliere *One Leg* per la porzione di servizio prestata nell'UE.

Negative scope → esclusione prevista nelle casistiche di operazioni poste in essere:

- Tramite agenti commerciali
- Nel settore delle telecomunicazioni
- Nell'ambito di reti a spendibilità limitata
- Nell'ambito di ATM indipendenti

I Third Party Provider e la tecnologia

- I provider di servizi di pagamento autorizzati dai clienti finali dovranno **essere abilitati all'accesso ai conti correnti online attraverso interfacce facilmente integrabili (API)**.
- Il principio appartenente alla nuova cornice regolatoria rappresenta nel contempo **un'opportunità di mercato ed un elemento di grande preoccupazione per le Banche più tradizionali che rischiano una disintermediazione** dalla loro clientela.
- Chi saranno i TPP? Sicuramente **Amazon, Google, Facebook, Apple e Microsoft. Nonché altri operatori che potranno gestire addebiti.**
- **La Tecnologia:** DLT, acronimo di Distributed Ledger Transaction, è una tecnologia che prevede la replica di un ledger (libro mastro) abilitando i partecipanti ad effettuare transazioni in contesti trustless senza necessità di intermediari.
- **Blockchain è una particolare declinazione di DLT che prevede di raggruppare le transazioni in blocchi legati tra loro che consente di conferisce al ledger una caratteristica di immutabilità** che garantisce maggior trasparenza e sicurezza.
- Molte tecnologie **Blockchain gestiscono l'autorizzazione delle transazioni attraverso un'infrastruttura nella quale ad ogni chiave pubblica sono associati degli asset e la relativa chiave privata permette di validare la transazione.**

Sicurezza e autenticazione: la Strong customer authentication

«Strong customer authentication» ossia l'autenticazione forte del cliente basata su due o più fattori appartenenti:

- KNOWLEDGE → qualcosa che solamente l'utilizzatore conosce, ad esempio una password

- POSSESSION → qualcosa che l'utilizzatore possiede, come uno smartphone o un token

- INHERENCE → qualcosa che identifica l'utilizzatore, ad esempio l'impronta digitale

I prestatori di servizi di pagamento, nonché i terzi prestatori, dovranno richiedere all'utente l'autenticazione forte ogni volta che il soggetto pagatore:

- acceda al proprio conto online
- disponga un'operazione di pagamento elettronica
- compia qualsiasi operazione, attraverso canali remoti, che comporti un rischio di frode o di abusi

In capo ai soggetti prestatori vige l'obbligo di munirsi di adeguate misure di sicurezza che garantiscano l'integrità e la segretezza delle credenziali di autenticazione dei clienti.

Fantastichiamo con un po' di futurismo con la PSD2…

- Immaginiamo un nuovo servizio: **Google Corporate Banking.**
- Il servizio offre nuovo tipo di internet banking rispetto al tradizionale «aggancio delle banche passive» nel banking principale:
  - Analisi delle entrate e delle uscite divise per clienti, fornitori, aree geografiche.
  - Analisi dell'onerosita' dei conti correnti e degli affidamenti con consigli per la riduzione dell'onerosita'.
  - Un servizio di «cash pooling» sintetico fra conti correnti della stessa azienda con giro immediato delle eccedenze sui conti che mostrano utilizzi e verso gli utilizzi piu' onerosi.
  - Un servizio di budget di cassa e di studio delle necessita' di cassa a breve tramite il collegamento col software gestione ove siano caricate le scadenze future.
  - **Proposte pubblicitarie dirette di altre banche interessate a lavorare con voi.**

Verso una nuova centrale rischi «sintetica»?

- Si immagini un'impresa finanziata da un operatore e che fornisce assenso all'addebito sui propri conti di rate di finanziamento.
- I nuovi operatori potranno avere accesso a tutta la movimentazione di conto corrente ed in tal senso potranno:
- elaborare dati su flussi di cassa in entrata ed in uscita
- verificare quali pagamenti vengono effettuati (es. F24 per imposte, stipendi, fornitori, compensi amministratori).
- attribuire profili di rischio sulla base dell'effettiva movimentazione (si potrebbero ricostruire i ricavi effettivamente incassati ecc.).

Il mercato si è già mosso!

YOLT

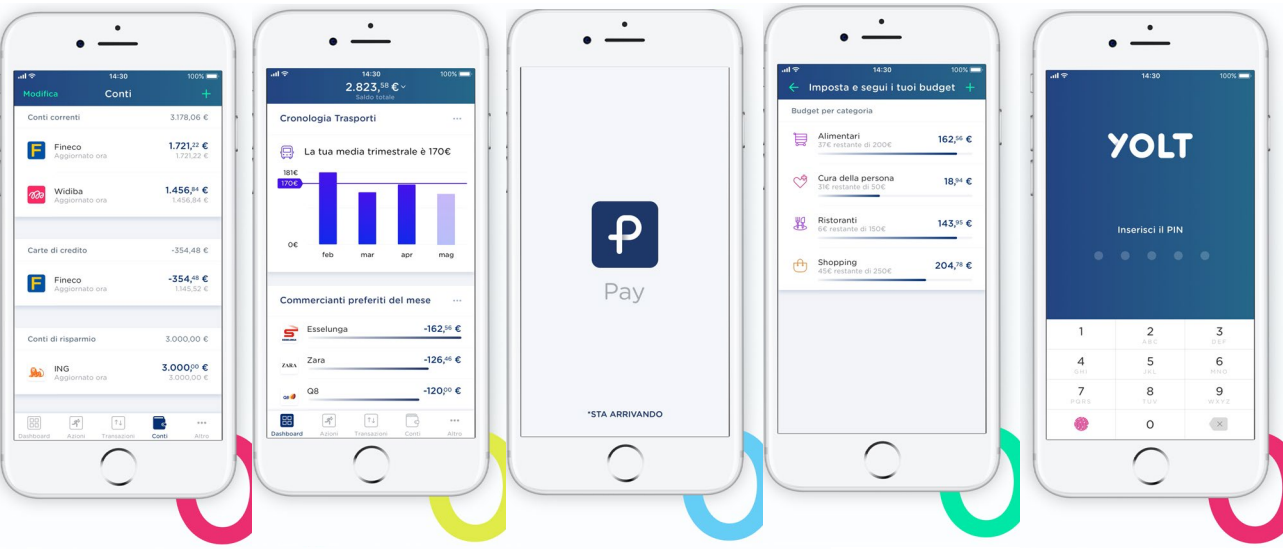
Unthink Money

I tuoi conti in un'unica visualizzazione. Controllo facile e intelligente delle statistiche di spesa e molto altro.

Ottieni l'accesso anticipato in esclusiva:

Scarica su App Store

DISPONIBILE SU Google Play



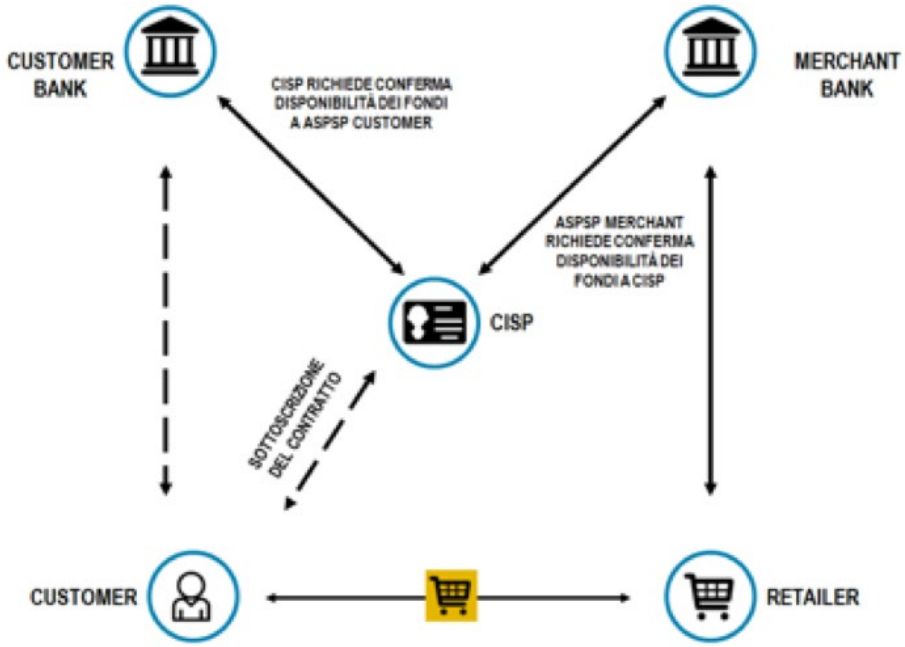
01 02 03 04 05

Tutto in un'unica app sicura

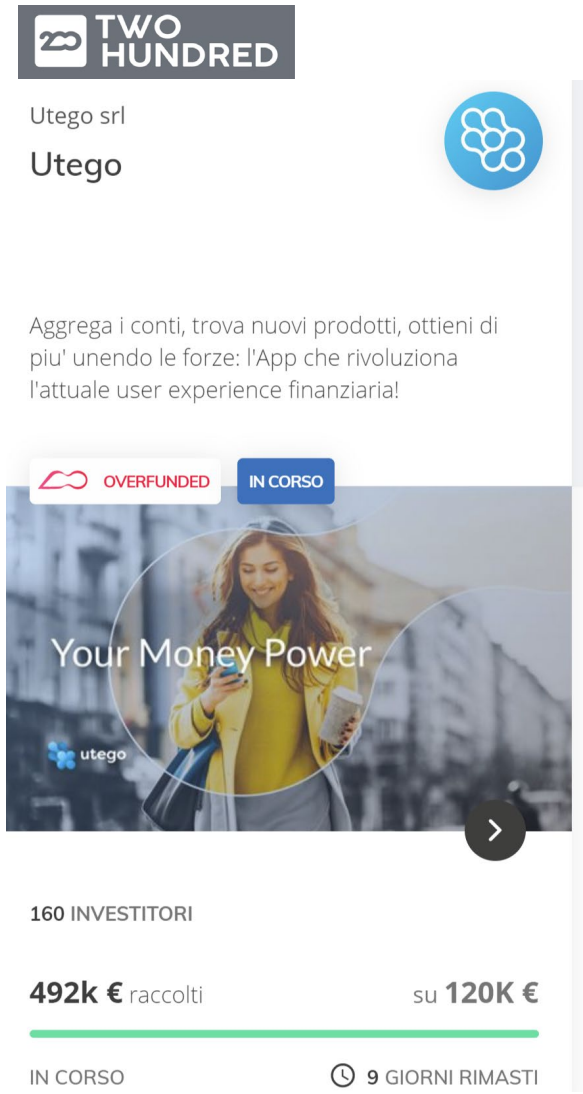
Yolt è per te. Questo significa che non vendiamo i tuoi dati. In quanto iniziativa di ING Bank N.V., Yolt adotta misure di sicurezza di livello bancario: i tuoi dati sono quindi sorvegliati e protetti. Per sapere quanto prendiamo sul serio la sicurezza fai clic **qui.**

Il rapporto col cliente sarà sempre più mediato…

- La PSD2 crea nuovi competitors (TPP):
- I PISP: ovvero i Payment Initiation Service Providers che forniscono: “Un servizio che dispone l’ordine di pagamento su richiesta dell’utente di servizi di pagamento relativamente a un conto di pagamento detenuto presso un altro prestatore di servizi di pagamento”.
- Gli AISP: ovvero gli Account Information Service Providers che forniscono: “Un servizio online che fornisce informazioni consolidate relativamente a uno o più conti di pagamento detenuti dall’utente di servizi di pagamento presso un altro prestatore di servizi di pagamento o presso più prestatori di servizi di pagamento”
- I CISP: ovvero i Card Issuer Service Provider, ovvero il prestatore di servizi di pagamento basati su carta che: “su richiesta di un prestatore di servizi di pagamento emittente strumenti di pagamento basati su carta, un prestatore di servizi di pagamento di radicamento del conto confermi immediatamente se sul conto del pagatore vi è disponibilità dell’importo richiesto per l’esecuzione di un’operazione di pagamento basata su carta”.



Fantasia?



Anche i «vecchi» leader di mercato devono «temere» la PSD2.

Come potrebbe cambiare il business di mutuionline ad esempio se l'aggregatore sarà direttamente la APP dedicata al banking?

La strategia dei «vecchi» e «nuovi» players:

La definizione della strategia è correlata a due fattori che impattano sull'espansione dei ricavi commissionali nel business dei pagamenti:

- ✓ **Lo sviluppo di servizi a valore aggiunto:** la propensione degli operatori ad investire nell'evoluzione e nell'innovazione della propria proposizione commerciale per soddisfare le esigenze sempre più ricercate dei consumatori, apportando miglioramenti alla *user experience* e sviluppando il proprio modello di pricing;

- ✓ **L'apertura ai dati ed alla data monetisation:** la predisposizione da parte degli operatori alla gestione delle informazioni, allo sviluppo di interfacce aperte, ad esempio le *open API*, e all'analisi dei dati allo scopo di desumere i comportamenti dei clienti. I big data inerenti le abitudini di spesa costituiscono una rilevante fonte di profitto.

Fonte: https://www.pwc.com/it/it/industries/banking/assets/docs/psd2-pillola-n05.pdf

I possibili posizionamenti di mercato :

- **Compliant Player:** l'operatore si adegua alle disposizioni dettate dalla normativa effettuando gli investimenti necessari per adattare le procedure, i sistemi e i contratti con la clientela e interagire con i TPP o altre banche. L'offerta di servizi di pagamento rimane invariata con conseguente riduzione di margini di ricavi nel business dei pagamenti.

- **Aggregatore:** l'operatore agisce attraverso investimenti a livello commerciale, sviluppando prodotti e modelli di revenue aggiuntivi ai servizi di pagamento e avviando operazioni di pagamento su conti correnti di competitor. Può essere valutata l'opportunità di instaurare partnership con altri operatori.

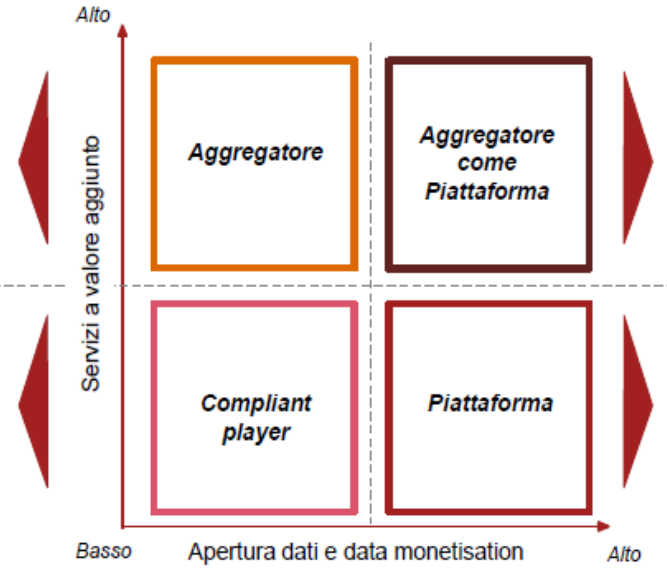
- **Piattaforma:** l'operatore indirizza i propri investimenti nell'ambito delle Infrastrutture IT e della sicurezza, adottando sistemi innovativi per ridurre i costi nel corso del tempo e far leva su economie di scala. Tale posizionamento favorisce l'espansione dell'offerta con nuovi servizi digitali che possono essere collocati anche da altri operatori o banche in ottica B2B.

- **Aggregatore come piattaforma:** l'operatore offre servizi anche verso player minori che necessitano di un sistema performing e compliant alla direttiva e di supporto allo sviluppo di nuovi prodotti e modelli di pricing. Può essere fondamentale instaurare un rapporto di collaborazione con altri soggetti o istituti finanziari e sfruttarne le sinergie derivanti.

Fonte: https://www.pwc.com/it/it/industries/banking/assets/docs/psd2-pillola-n05.pdf

La matrice dei posizionamenti strategici:

- **Benefici**: ampliamento catalogo prodotti, difesa customer base, nuove idee di business per rispondere a nuovi bisogni, possibili collaborazioni/alleanze con TPP per retention clientela
- **Investimenti**: adeguamenti di compliance, investimenti commerciali per sviluppo di nuovi servizi bancari e funzionalità a valore aggiunto, integrazione con terze parti
- **Modello di revenue**: nuovi ricavi (commissionali) da servizi a valore aggiunto



- **Benefici**: acquisizione clientela e offerta VAS anche non strettamente bancari, collaborazioni con TPP per copertura nuova clientela e sviluppo innovazione
- **Investimenti**: adeguamenti di compliance, sviluppo di nuovi servizi bancari e VAS, infrastrutture IT, macchina operativa come factory per il mercato/competitor, sviluppo competenze digital
- **Modello di revenue**: nuovi ricavi (commissionali e da volumi) da VAS, proventi da collaborazioni con Fintech e TPP con possibilità si fornitura di servizi tecnologici/prodotti anche a competitors

- **Benefici**: compliance alla normativa
- **Investimenti**: adeguamenti di compliance sulla macchina operativa (ICT, sicurezza, processi, contratti)
- **Modello di revenue**: invariato senza benefici di ricavi aggiuntivi da VAS, eventuali adeguamenti al pricing dei prodotti di pagamento

- **Benefici**: apertura a clienti che cercano un provider tecnologico/digitale capacità di processing
- **Investimenti**: adeguamenti di compliance e sicurezza infrastrutture IT, rafforzamento competenze tech e analytics
- **Modello di revenue**: offerta tradizionale di servizi bancari vs propria clientela, fornitura di servizi tecnologici ai competitors

Fonte: Analisi PwC

Fonte: https://www.pwc.com/it/it/industries/banking/assets/docs/psd2-pillola-n05.pdf

La chiara strategia di banca Sella con fabrick: being a platform

fabrick
SHAPING FINANCE, TOGETHER

Solutions | Platform | Developers | Company | Support | Contact Sales | Lo

PSD2 SERVICES

Fabrick PSD2 Gateway

Managed PSD2 access-to-account (XS2A) compliance for Banks and ASPSPs

TPP Portal

BANKING AS A SERVICE

Transactions

Execute ordinary and specialty money transfer methods via API

Accounts Data

Access cash account and debit, credit, and prepaid card information via API

FINTECH INTEGRATIONS

Acceptance

Accept omnichannel, physical and digital, multi-currency payments

Bandyer Video Conferencing System

Find out a new way to connect your team and colleagues through secure one to many calls effortlessly directly from browser and mobile app!

Our Solutions

PSD2 Compliance

Dynamic Compliance: from a routine to a simple and cost-effective opportunity

Learn more

Challenger Bank Factory

Craft your new digital bank on Fabrick

Learn more

Account Aggregation (Multibanking)

Access all PSD2 data and develop new value added services with our APIs

Learn more

Supply Chain Finance platform

Thrive in financing value chains by leveraging on cutting edge technology

Learn more

Tutto il mondo è rivoluzionato: perchè Banca Intesa ha investito 7 milioni su MatiPay?

Il Sole 24 Ore Giovedì 10 Ottobre 2019

STARTUP

Nev
acq

Il veicolo d
a contami
con nuovi

Matteo Men
Dal nostro invi
BARI

Intesa Sanp
Finventures,
pitale di Mati
dalla division
gruppo pugli
va nei mercat
spazio e dell'
investirà 7 m
di capitale, p
getti paralle
luppo della st
capitale socia
sistema di pa
servizi e proc
la rete dei let
toniere delle
pratica, un n
chiunque di
zando il cash

Banche al lavoro con Bce per carta di credito Ue

Venti grandi banche europee, sostenute dalla Bce, stanno lavorando dietro le quinte per un grande obiettivo, divenuto strategico con l'aumento delle tensioni politiche e commerciali: creare un sistema di pagamento esclusivamente europeo che consenta agli europei di pagare con carta di credito senza passare attraverso la Visa americana, la Mastercard o un altro gigante della tecnologia straniera. Il progetto, rivelato da Afp, ha il nome in codice «Pepsi», che sta per Pan European Payment System Initiative. Di esso ha parlato Carlo Bovero, responsabile Global Cards e Retail Payment di Bnp Paribas, che martedì scorso in una conferenza organizzata da Revue Banque, una pubblicazione francese specializzata nel settore, lo ha definito «un progetto molto serio», con «discussioni» tra banche «che rappresentano gran parte dell'Europa». Le parti interessate del progetto vogliono che «Pepsi» copra tutti i metodi di pagamento: carta, trasferimento, addebito diretto. Il progetto risponde a una domanda ricorrente della Banca centrale europea: dal 2017, l'istituto con sede a Francoforte sostiene questo sistema preoccupandosi della sovranità dell'Europa sul campo.

—R.Fi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Francoforte. La Bce studia con le banche big una carta di credito paneuropea

06.11.2019 Il Sole 24 Ore

Intesa Sp: presenta con Mastercard servizio per pagamenti

6 novembre 2019 - 15:25
Notizie

(Il Sole 24 Ore Radiocor Plus) - Milano, 06 nov - Si chiama 'Tap on Phone' ed e' una soluzione sperimentale 'no hardware' che consente agli esercenti di utilizzare direttamente lo smartphone per gestire e incassare i pagamenti effettuati dai loro clienti con carte contactless e tramite digital wallet. Il tutto tramite un'unica app, Xme Commerce, che permette anche di emettere la ricevuta, inviandola sempre digitalmente al cliente. E' il servizio presentato da Intesa Sanpaolo e Mastercard nel corso della quarta edizione del Salone dei Pagamenti, dove il gruppo bancario ricopre il ruolo di main partner. 'Gli ultimi anni - spiega Stefano Favale, responsabile global transaction banking della divisione Corporate & investment banking di Intesa Sanpaolo - sono stati oggetto di una vera e propria rivoluzione tecnologica e di modello di business. Questo cambiamento e' stato accelerato dall'attuazione della Direttiva Psd2, che ha posto le basi per lo sviluppo dell'open banking e che ha gia' permesso a Intesa Sanpaolo di cogliere le prime opportunita' di business attraverso la collaborazione con aziende, terze parti e partner tecnologici'. Le nuove soluzioni che 'stiamo lanciando per gli esercenti - aggiunge Andrea Lecce, responsabile direzione Sale & marketing privati e aziende retail del gruppo bancario - sono state sviluppate pensando al mobile come canale chiave nelle interazioni con i clienti. Insieme consentono di supportare la creazione di un ecosistema dei pagamenti, attraverso la digitalizzazione di consumatori ed esercenti'.

Ing Bank lancia sul mercato italiano la startup Yolt

FINTECH

L'app conta oltre 300mila utenti in Uk e presto approderà in Francia

Silvia Pasqualotto

Dimmi come spendi e ti dirò come gestire al meglio i tuoi soldi. È quello che si propone di fare Yolt, la piattaforma per la gestione intelligente delle finanze personali lanciata nel Regno Unito nel 2016 da ING Bank e guidata dal ceo Frank Jan Rosseeuw. L'app inizia il suo percorso di espansione nel mercato europeo e sceglie l'Italia come prima tappa. Da questa settimana gli utenti italiani potranno, infatti, richiedere una versione prova dell'applicazione.

Due anni fa, grazie a Yolt, Ing Bank si è riaffacciata sul mercato britannico da cui era uscita nel 2012 con la cessione di Ing Direct Uk a Barclays. La banca tradizionale, quindi cerca la nuova via delle startup fintech per riconquistare quote di mercato ed espandersi sui mercati esteri.

La piattaforma, sfruttando le opportunità offerte dalla PSD2 (e cioè la possibilità per i soggetti terzi di accedere ai conti dei clienti delle banche e alle informazioni sui pagamenti), consente agli utenti di visualizzare i propri conti bancari e carte di credito in un'unica applicazione, così da poter "compiere scelte più consapevoli" nella gestione delle proprie finanze. Yolt dovrebbe infatti permettere agli utenti di monitorare le spese che verranno suddivise in categorie merceologiche o secondo altre classificazioni, così da riuscire a tenere sotto controllo in quale area si spende di più. L'app consentirà inoltre di «impostare i budget e pianificare debiti imminenti», dando così una «visione reale del denaro disponibile fino all'accredito dello stipendio».

Attualmente la piattaforma viene utilizzata da circa 300mila utenti e promette di espandersi in altri Paesi. Dopo l'Italia, sarà infatti disponibile anche in Francia. La startup punta però a essere «la prima piattaforma paneuropea dedicata alle finanze personali». Un'affermazione che fa pensare – almeno a livello di intenzioni – che Yolt punti a scalare l'intero continente. Un obiettivo che la startup si propone di raggiungere, come spiega il ceo, Frank Jan Rosseeuw anche creando «soluzioni basate su situazioni di vita reale all'interno della nostra app». È questo il caso della funzionalità - già disponibile per gli utenti del regno Unito e forse nel prossimo futuro anche in Italia – che consente di fare la comparazione tra i prezzi dell'energia, o di quella con cui si può trasferire denaro all'estero. A rendere possibili questi servizi, una serie di partnership con altre società fintech che Yolt intende instaurare anche in Italia e che verranno annunciate a breve.

I destinatari? Soprattutto il pubblico della generazione Millennial visto che, secondo una ricerca realizzata da Ipsos MORI, questa fascia di utenti, nati tra i primi anni '80 e il 2000, chiederebbe «nuovi servizi dalle proprie app di mobile banking». In particolare, secondo il sondaggio, il 61% di quelli italiani vorrebbe «più servizi sulle proprie app di mobile banking».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

07.09.2018 Il Sole 24 Ore

Fintech, il gruppo Sella lancia Centrico

OPEN BANKING

Il gruppo bancario vara un polo per l'innovazione: primo accordo con Illimity

Il gruppo Sella continua a investire sul fronte dell'innovazione e del fintech. E dopo aver lanciato Fabrick, piattaforma aperta alla collaborazione tra banche, corporate e Fintech nell'ambito nel quadro dell'open banking, ora vara una nuova società in cui raggruppa la propria infrastruttura tecnologica per offrire servizi specializzati ad altre banche. Centrico, questo il nome della nuova realtà, fornisce soluzioni di core e digital banking e una gamma di servizi di information technology e outsourcing sia alle società del gruppo, sia a banche, fintech e altri operatori finanziari. Tra queste, da segnalare già una prima collaborazione stretta con Illimity bank, la challenger bank di Corrado Passera, che utilizza il sistema di core banking di Centrico. La nuova società, guidata da Fabrizio Moscone, conta su oltre 1.200 persone nelle tre sedi operative di Biella, dove sono basati i centri elaborazione dati del gruppo, di Chennai in India e a Galati in Romania. Grazie al proprio sistema aperto che può essere adattato al modello di business dei clienti, Centrico conta di offrire servizi informatici, tecnologici e amministrativi ad altri operatori per supportandoli nel loro processo di innovazione e crescita.

—L.D.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

27.09.2019 Il Sole 24 Ore

Intesa rafforza la scommessa sulla startup digitale Oval Money

Corcos: «L'innovazione tecnologica è per noi un'opportunità da cogliere»

Intesa Sanpaolo rafforza la sua scommessa su Oval Money, startup fintech italo-inglese attiva nel mondo del risparmio e dei servizi dei pagamenti digitali. Eurizon, società di asset management del gruppo bancario guidato da Carlo Messina, ha infatti avviato una partnership con la start-up a valle dell'acquisizione di una quota di minoranza, che a quanto risulta al Sole si dovrebbe aggirare attorno al 20% del capitale.

L'iniziativa consentirà a Eurizon di attivare un nuovo motore di sviluppo, digitale e semplificato. Grazie alla partnership, Eurizon può contare su un canale di distribuzione supplementare, destinato a una fascia di clientela complementare rispetto a quella delle reti tradizionali. Un canale che tenderà a rappresentare un «importante fattore di crescita e attraverso il quale potranno essere sviluppate ulteriori iniziative digitali per la gestione della clientela italiana ed estera», spiega la banca.

L'operazione è coerente con il piano di impresa del gruppo Intesa Sanpaolo 2018-2021 che individua tra i trend di supporto alla crescita la creazione di nuovi modelli di servizi digitali e semplificati, da utilizzare anche come prototipi per lo sviluppo all'estero, basati su tecnologie innovative.

«Osservando i trend di mercato, rileviamo una presenza crescente di startup nel fintech, di cui una parte consistente focalizzate proprio sul settore dell'Asset Management - osserva il numero uno di Eurizon, Tommaso Corcos - l'innovazione tecnologica può essere considerata una sfida o addirittura una criticità; per noi rappresenta un'opportunità da cogliere e la creazione di questa nuova partnership nel risparmio gestito è un importante passo in questa direzione». Per Corcos Oval Money è una realtà «per avviare nuove collaborazioni grazie allo sviluppo di prodotti dedicati a segmenti di clientela che utilizzano anche piattaforme digitali per i propri investimenti».

La partnership tra il gruppo Intesa Sanpaolo e Oval Money è partita nel giugno 2018 con l'acquisizione di una partecipazione di minoranza nella startup da parte di Neva Finventures, il Corporate Venture Capital di Intesa Sanpaolo Innovation Center. È stata così avviata una relazione industriale tra Oval Money e Banca 5, che ha dato vita al primo caso in Italia di integrazione avanzata fra il mondo fintech e la banca tradizionale.

—L.D.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

15.11.2019 Il Sole 24 Ore

Le Challenger Banks

- Di recente si è diffuso questo nuovo termine: **challenger banks.**

- Di cosa si tratta?
- Si tratta di banche che «sfidano» il business model tradizionale delle banche «ordinarie».
- Lavorano solo con internet ed apps e puntano ad offrire servizi a costo zero ed integrandosi con piattaforme Fin.Tech per i finanziamenti.

Le challenger italiane

HYPE

tinaba con Banca Profilo

SOLDO

N26

illimity

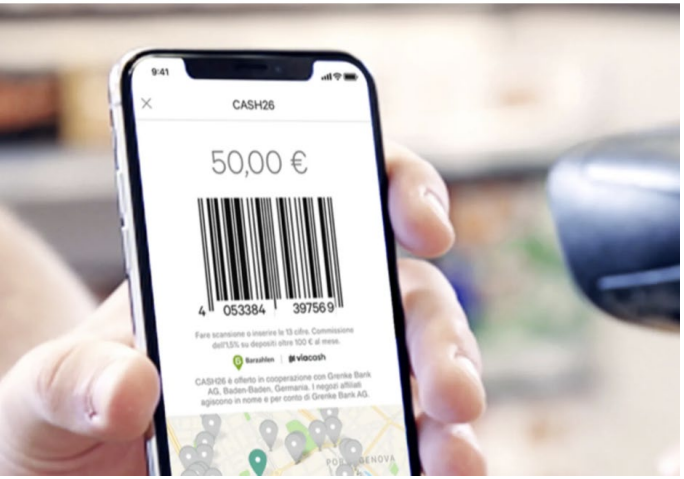
Quanto possono essere disruptive?

N26 GmbH

Kurfürstenstraße 72, 10787 Berlin

Deposita contanti mentre fai la spesa, con CASH26

Versare e prelevare contanti non è mai stato così semplice. Con CASH26, puoi effettuare un versamento o un prelievo direttamente al supermercato. Ti basta selezionare un importo sull'app, generare un codice a barre e mostrarlo alla cassa di uno dei negozi convenzionati CASH26.



Dove posso depositare e prelevare contanti con CASH26?

CASH26 è disponibile per te in 126 supermercati del gruppo Pam (Pam supermercati, Pam superstore e Pam Panorama). Ti offriremo presto ancora più negozi convenzionati in tutta Italia. Inoltre, puoi utilizzare CASH26 anche in Germania e in Austria. Leggi questo articolo per maggiori dettagli.

Quanto denaro contante si può versare con CASH26?

I depositi mensili sono gratuiti fino a un massimo di 100 €. Oltre questa cifra, viene applicata una commissione del 1,5% sull'importo totale del deposito. Puoi depositare fino a 999 € in 24 ore (minimo 50 € per singolo deposito). Per maggiori dettagli, consulta questo documento.

Quanto denaro contante si può prelevare con CASH26?

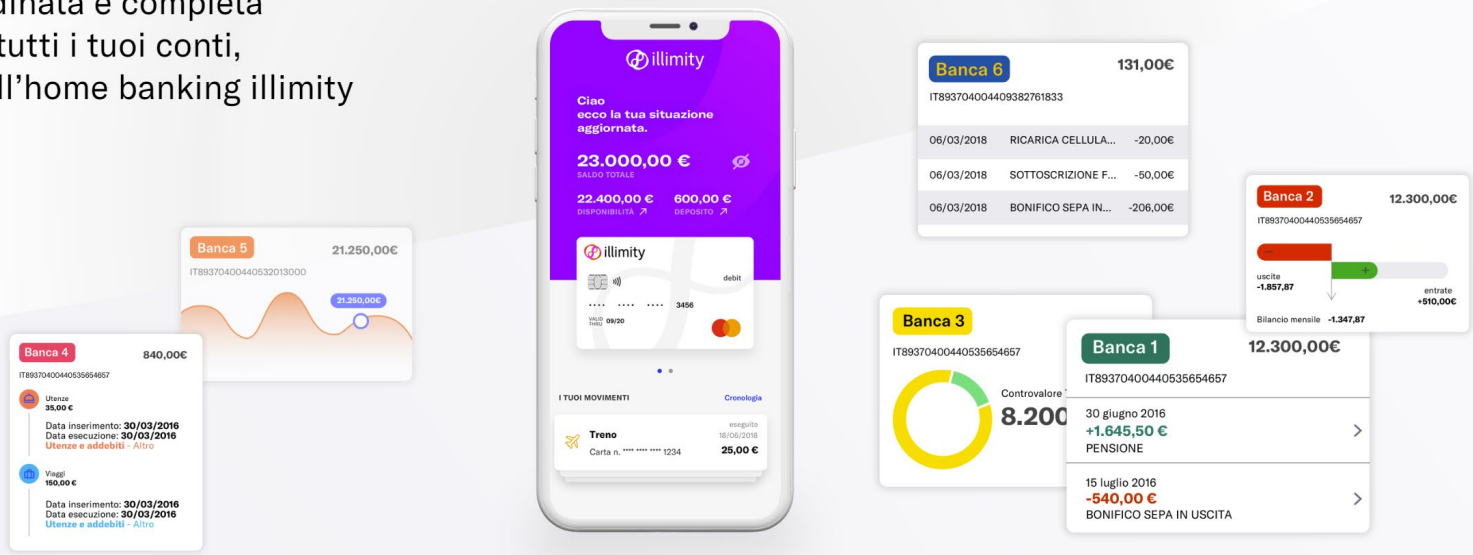
Puoi prelevare contanti gratuitamente ogni volta che lo desideri, con un limite di 200 € per singolo prelievo. Il limite giornaliero per i prelievi con CASH26 è di 900 €.

Illimity, appena nata e già PSD2 compliant…

Unisci tutti i tuoi conti

Puoi avere una visione ordinata e completa delle tue finanze unendo tutti i tuoi conti, anche di altre banche, nell'home banking illimity

Scopri illimity connect



E’ già realtà

illimity

Per aprire il conto illimity avrai bisogno di:

Un **documento di identità** per procedere alla registrazione

Una **webcam/fotocamera** per consentirci di verificare la tua identità

Un **posto tranquillo e luminoso** dove effettuare il video riconoscimento

Inserisci la tua email

Inserisci il tuo indirizzo email per registrarti.

Email

Investimenti anche dall'estero…

Bbva prende le misure ad Amazon

La Psd2 ci abitua sempre più a vedere alleanze del tutto inedite per i colossi finanziari: senza più limiti, ma non senza scopi strategici. Così può stupire l'estensione della partnership di Bbva con El Celler de Can Roca, ristorante a tre stelle Michelin, alla vendita dei prodotti online sulla piattaforma di Amazon, sia per quanto riguarda il progetto per il riciclo dei materiali da cucina, che per Rocambolesc, il marchio di pralineria della famiglia Roca. L'alleanza punta a valorizzare l'innovazione, l'artigianalità e la sostenibilità dei progetti del ristorante di Girona. Ma non c'è dubbio che per il colosso bancario spagnolo rappresenti una palestra per familiarizzare con la piattaforma di ecommerce globale. Nell'ambito della trasformazione digitale del gruppo, Bbva vuole utilizzare la partnership come progetto pilota per saggiare le potenzialità di Amazon come canale di distribuzione dei propri prodotti finanziari in un futuro che potrebbe anche essere non troppo lontano. D'altra parte la stessa Bbva sottolinea che già oggi quasi il 60% dei suoi prodotti viaggiano su canali digitali: la vendita su Amazon aprirebbe nuovi scenari intregando e rafforzando la propria offerta. (P.Sol.)

09.01.2020 Il Sole 24 Ore

Il gruppo bancario multinazionale spagnolo Banco Bilbao Vizcaya Argentaria ha instaurato una partnership con Amazon con l'obiettivo di sviluppare un canale di distribuzione di prodotti finanziari!!