

Open & Embedded Finance: perché l'innovazione stenta a decollare



Secondo inFinance quattro elementi frenano il pieno sviluppo dell'ecosistema open nel settore bancario e assicurativo

Che cosa non funziona nell'open finance? È vero che alcuni servizi, come il digital onboarding, stanno ampiamente prendendo piede anche grazie all'open finance, ma in generale le banche non hanno ancora colto le ben più ampie opportunità offerte dalla PSD2. Siamo ben lontani dai modelli di business innovativi che venivano prospettati anni fa. Ma, forse, con l'arrivo della terza direttiva sui pagamenti e della FIDA le cose cambieranno radicalmente. «Siamo nel 2025 e di innovazione finanziaria "disruptive" si parla ormai da più di 15 anni, da quando le prime fintech iniziarono a operare anche in Italia – racconta Ivan Fogliata, Presidente del Consiglio di Amministrazione di SüdtirolBank ed Executive Partner di inFinance. Nel 2008 fu la volta di Prestiamoci una delle prime realtà a essere lanciata in Italia nel mondo del peer to peer lending; seguirono poi molti altri followers che crearono realtà nel mondo dell'invoice trading, dell'insurtech, del digital lending, degli investimenti e gestione dei patrimoni, dei sistemi di pagamento, dell'analisi dei dati finanziari. A questo movimento si affiancarono le cosiddette challenger bank, ovvero quelle banche nate per essere esclusivamente digitali e completamente diverse».

Come è cambiato il mercato

Di questi primi "first movers", davvero pochi sono sopravvissuti come player indipendenti. «Prestiamoci è ora di Banca Valsabbina; aziende come Credimi o Workinvoice hanno chiuso, oppure sono state assorbite e ridimensionate: e ancora Borsa del Credito

ha cambiato pelle trasformandosi in Opyn, – commenta Fogliata – mentre la challenger bank Illimity si confronta con un adattamento del business ed è ora oggetto dell'interesse di un altro operatore. Nel mentre, le banche tradizionali sono in buona parte restiate a guardare, hanno esaminato il fenomeno, lo hanno monitorato, ci hanno anche investito in effetti, ma hanno modificato davvero di poco il loro modello di business. Se ci pensiamo, la normativa e gli obblighi ESG hanno di fatto creato più cambiamenti nell'operatività delle banche di quanto abbia fatto l'innovazione finanziaria».

Boom per l'onboarding. Ma altri servizi non prendono piede

Naturalmente, esistono servizi che stanno prendendo piede, come l'onboarding digitale dei clienti: moltissime banche offrono ora la possibilità di aprire conti correnti con riconoscimento da remoto utilizzando mezzi come lo SPID o la firma digitale, grazie a operatori terzi. «Altri servizi ad alto valore aggiunto, invece, sono finiti in disuso e mai davvero decollati: si pensi all'aggregazione dei conti correnti sotto una stessa applicazione bancaria. Era presentata come una delle grandi possibilità create dalla direttiva PSD2 (in attesa di PSD3), ma la periodica necessità di conferma della volontà di aggregare e lo scarso entusiasmo del mondo del credito nel proporre simili soluzioni hanno relegato questa interessante soluzione a una funzionalità disponibile presso pochi operatori. Ciò che più mi stupisce è lo scarso utilizzo delle possibilità offerte dalla PSD2 nel

mondo dell'analisi creditizia: a parte alcuni esperimenti di digital-instant lending basati sullo studio dei dati di conto corrente, le banche tradizionali sembrano proseguire nell'utilizzare i metodi e le fonti informative utilizzati da sempre in passato. Lo dico con un filo di delusione – sottolinea Fogliata – e cercando di capire cosa non sta funzionando».

Quattro elementi che frenano l'ecosistema open

Per quale motivo, allora, l'innovazione finanziaria, seppure presente e vivace a livello di startup, non ha ancora pienamente trasformato il settore bancario e assicurativo italiano? Secondo Fogliata, diverse sono le ragioni.

1. Resistenza al cambiamento e cultura interna: le banche tradizionali, per loro natura, sono organizzazioni complesse e spesso ancorate a modelli operativi consolidati. La cultura in-



@ Ivan Fogliata,
Presidente del Consiglio di Amministrazione di
SüdtirolBank ed Executive Partner di inFinance

L'onboarding con SPID o firma digitale è ora offerto da moltissime banche

terna, in molti casi, tende a privilegiare la stabilità e la gestione del rischio rispetto all'adozione rapida di novità disruptive. L'innovazione richiede un cambiamento di mentalità, una maggiore apertura alla sperimentazione e una capacità di adattamento che non sempre sono facili da implementare in strutture così consolidate.

2. Complessità normativa e regolamentare: il settore finanziario è un vero e proprio coacervo di norme, è un settore tra i più regolamentati e questo è in parte comprensibile data la sua importanza sistemica. Tuttavia, la complessità normativa, spesso percepita come eccessiva e in continua evoluzione, può rappresentare un freno all'innovazione. Le startup fintech, in particolare, possono trovare difficile e costoso navigare il labirinto regolamentare, mentre le banche tradizionali, pur avendo risorse maggiori, possono preferire la cautela e attendere che il quadro normativo sia più chiaro e stabile prima di investire massicciamente in nuove soluzioni. L'attesa di PSD3 e FIDA, ad esempio, pur essendo normative pro-innovazione, potrebbe aver generato un atteggiamento di "wait and see" da parte di alcuni operatori.

3. Difficoltà di integrazione tecnologica: le banche tradizionali spesso si basano su sistemi IT complessi e stra-

tificati nel tempo. Integrare nuove soluzioni fintech, che nascono native digitali e cloud-based, con questi sistemi può essere un processo lungo, costoso e non sempre lineare. La mancanza di interoperabilità tra sistemi diversi e la necessità di garantire la sicurezza e la stabilità dell'infrastruttura IT esistente possono rappresentare ostacoli significativi all'adozione di innovazioni.

4. Mancanza di domanda: nonostante i proclami sull'importanza della customer centricity, non sempre si percepisce una forte pressione dal lato della domanda per servizi finanziari radicalmente innovativi. Molti clienti bancari, soprattutto in Italia, sono ancora legati a modelli relazionali tradizionali e potrebbero non essere immediatamente pronti ad adottare soluzioni completamente digitali o servizi embedded in contesti non finanziari. La diffidenza verso le nuove tecnologie, la preoccupazione per la sicurezza dei dati e la mancanza di una chiara percezione del valore aggiunto di alcune innovazioni possono frenare l'adozione di massa. A questo proposito, basta guardare l'istantaneo successo ottenuto invece delle soluzioni finanziarie di Buy Now Pay Later: la domanda ha reagito

immediatamente perché si tratta di soluzioni di credito semplici e senza adempimenti burocratici nell'immediato interesse del cliente. Paradossalmente, quest'ultimo è un mercato che le banche tradizionali non sembrano in alcun modo integrare.

La seconda volta sarà quella buona?

A ogni modo, nonostante le difficoltà e le lentezze, è del tutto improbabile che il trend verso lo sviluppo dell'open e l'embedded finance si arresti. «Le nuove normative europee come PSD3 e FIDA, la crescente digitalizzazione della società, le aspettative dei consumatori sempre più orientati all'esperienza digitale e la pressione competitiva, spingeranno inevitabilmente il settore finanziario italiano verso una maggiore apertura e integrazione. Non scordiamo poi che siamo agli albori dell'avvento dell'intelligenza artificiale che assieme alle tecnologie sopra nominate potrebbe fare la differenza. Che la "seconda volta" sia la volta buona?», conclude Fogliata.

A.G.

