

# LA TRASFORMAZIONE DEL BUSINESS BANCARIO

Roma, 20 e 21 giugno 2019

## Dalle API all'Open Banking Un nuovo modo di «fare banca»

**Silvia Cotta Ramusino**

Open Banking & Marketing Intelligence – Director, **CRIF**

**ABI** Associazione  
Bancaria  
Italiana

**ABISERVIZI**  **ABI**  
FORMAZIONE

**ABI Lab**  
Tecnologia utile

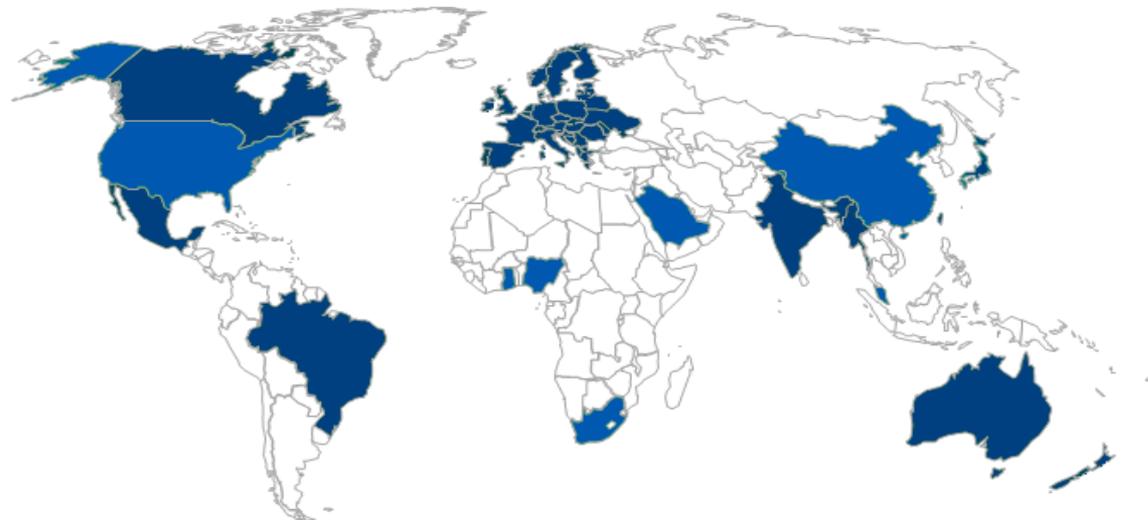
# Open Banking: the “new normal”

*Che cosa significa...*

*“...è un sistema che fornisce **all'utente** una rete di **dati di istituzioni finanziarie** attraverso l'uso di Application Programming Interfaces (APIs).”*

*Investopedia*

*...da cosa è guidato*

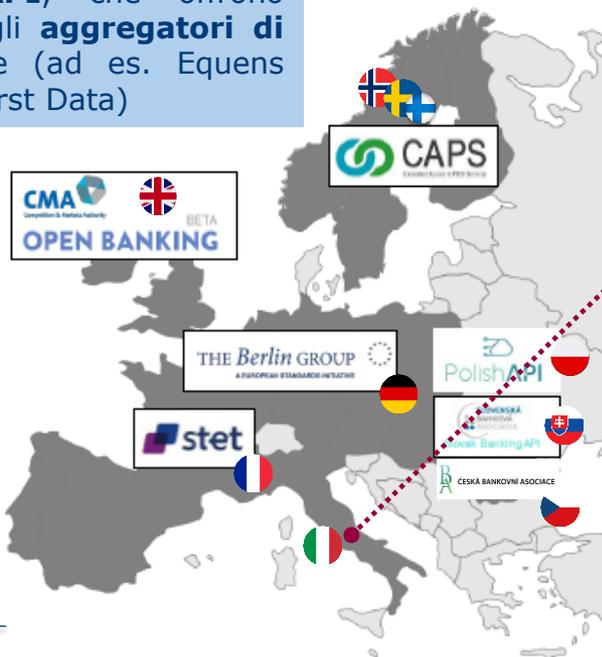


Iniziativa di mercato

Iniziativa regolamentare

# API: solo la mancanza di uno standard pan-europeo ha rallentato la preparazione delle banche?

Sono stati stabiliti **numerosi standard di API**, che offrono opportunità per gli **aggregatori di API** di emergere (ad es. Equens Worldline, Figo, First Data)



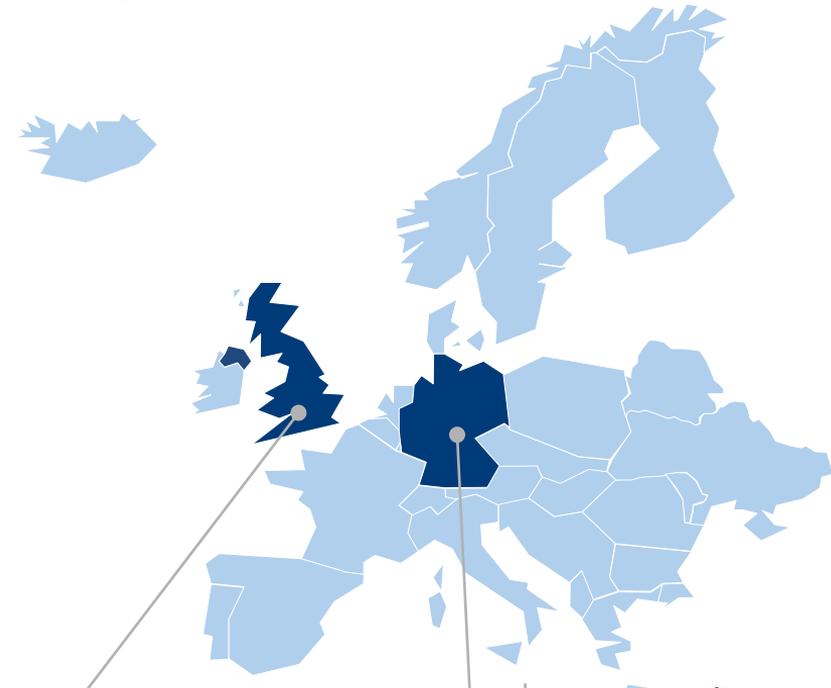
**CBI GLOBE**  
GLOBAL OPEN BANKING ECOSYSTEM

- In Italia il gap è stato colmato grazie a CBI Globe, l’iniziativa del Corporate Banking Interbancario con il gateway che **facilita l’interconnessione tra Banche e Terze Parti tramite API** basate su standard **Berlin Group (modificato)**
- Sebbene l’adesione al gateway sia volontaria, l’iniziativa ha incontrato il favore del sistema bancario nazionale, garantendo un’**ampia copertura di mercato**, che la rende al momento lo standard «de facto»

ILLUSTRATIVO

## L'importanza delle API: non solo sicurezza, ma soprattutto nuovi modelli di business

- Le API abilitano nuovi modelli di business (PISP, AISP, CISP)
- Sulla base della tipologia delle licenze rilasciate nei vari Paesi in ambito alla PSD2, l'**AISP** risulta essere il **modello** che suscita il **maggior interesse**
- L'AISP, inoltre, risulta essere di particolare interesse **in associazione alla licenza PISP**, quindi con l'obiettivo di fornire **servizi sui dati e di pagamento integrati**



**UK**

- 78 aziende registrate
- 63% AISP
- 35% AISP + PISP

**Germania**

- 14 aziende registrate
- 44% AISP
- 56% AISP + PISP

# Conoscenza «aumentata»: la categorizzazione dei dati

Il categorizzatore classifica ogni movimento da conto corrente in una delle categorie di spesa



- **Differenziato:** utilizza algoritmi di classificazione differenti in funzione del **tipo di transazione** (in uscita o in entrata) e del **tipo di cliente** (Consumer o Azienda)



- **Specializzato per finalità:** le categorie sono studiate per riconoscere comportamenti utili ad ottimizzare la valutazione del merito creditizio e delle opportunità commerciali



- **Multilingua:** il categorizzatore è progettato per riconoscere le categorie in più lingue,



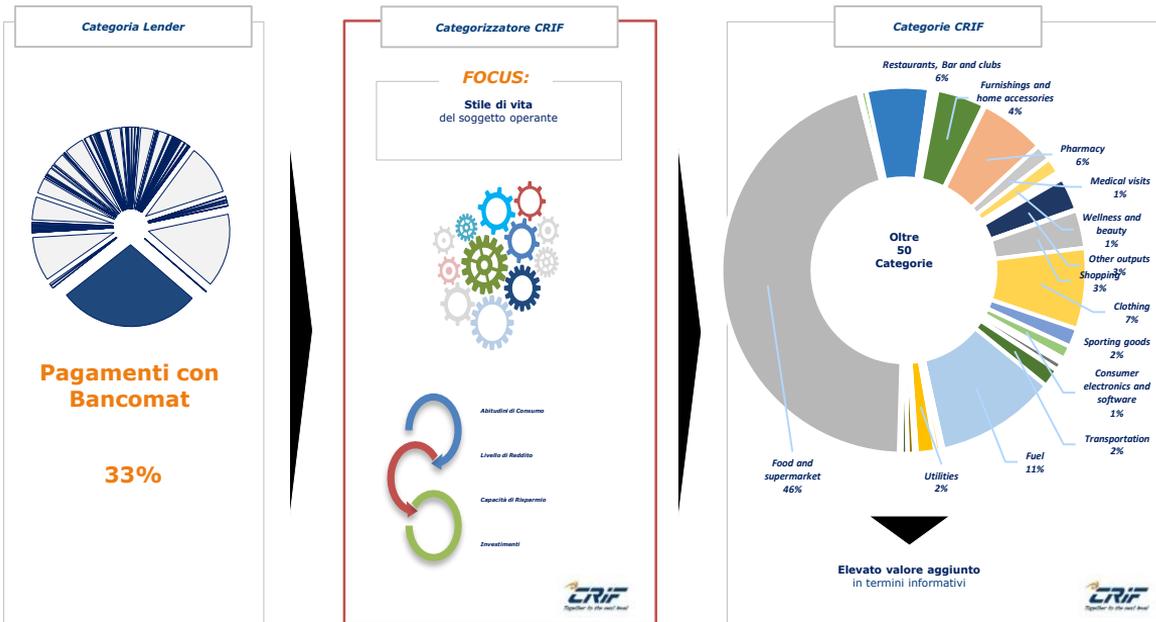
- **Multiconto:** il categorizzatore classifica in modo adattivo, interpretando i «dialetti» di descrizione movimenti delle differenti banche

## ESEMPIO CATEGORIE CONSUMER



# Un esempio di categorizzatore su conti correnti

EVIDENZE DA CASE STUDY



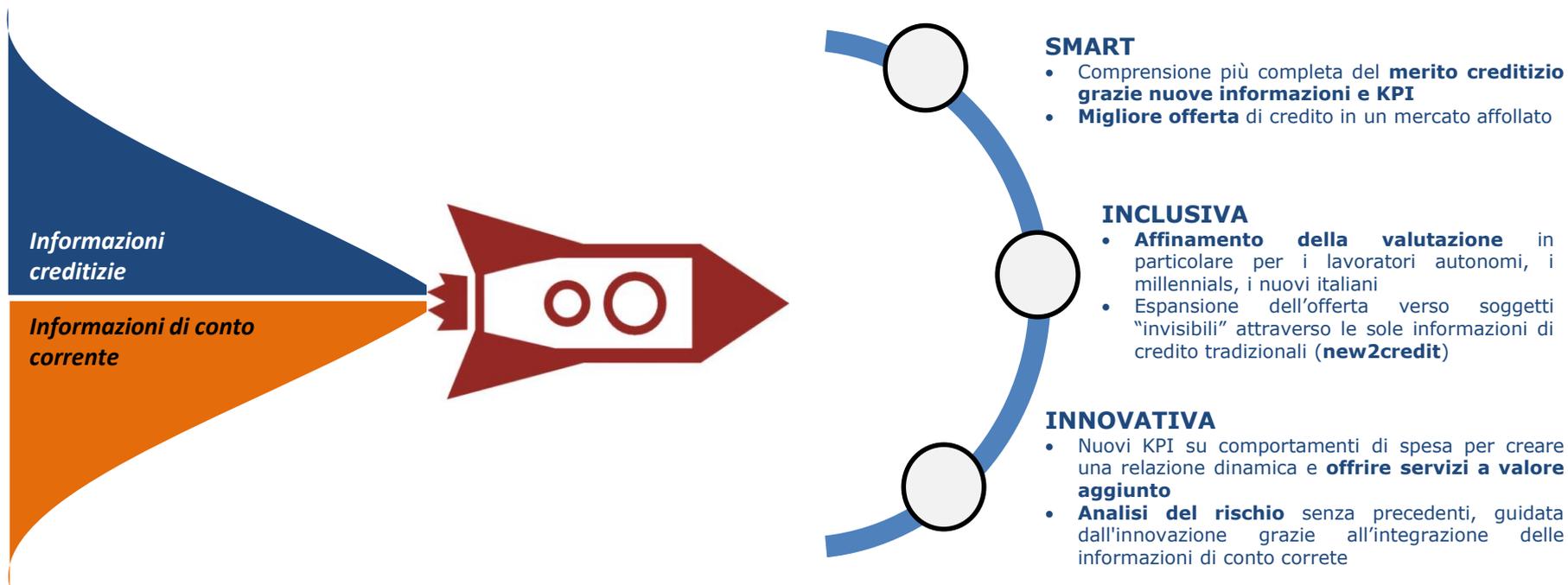
La **categorizzazione proprietaria** consente:

- Individuare il **50% in +** di categorie sul segmento **consumer** ed il **20% in+** sul segmento **business** rispetto alla categorizzazione del cliente
- **Intercettare comportamenti peculiari** (internazionalizzazione) ed **operatività differenziate** (pagamento POS vs pagamenti digitali vs riba)
- Rappresenta un **Know-how unico** non riscontrabile in altri player di mercato

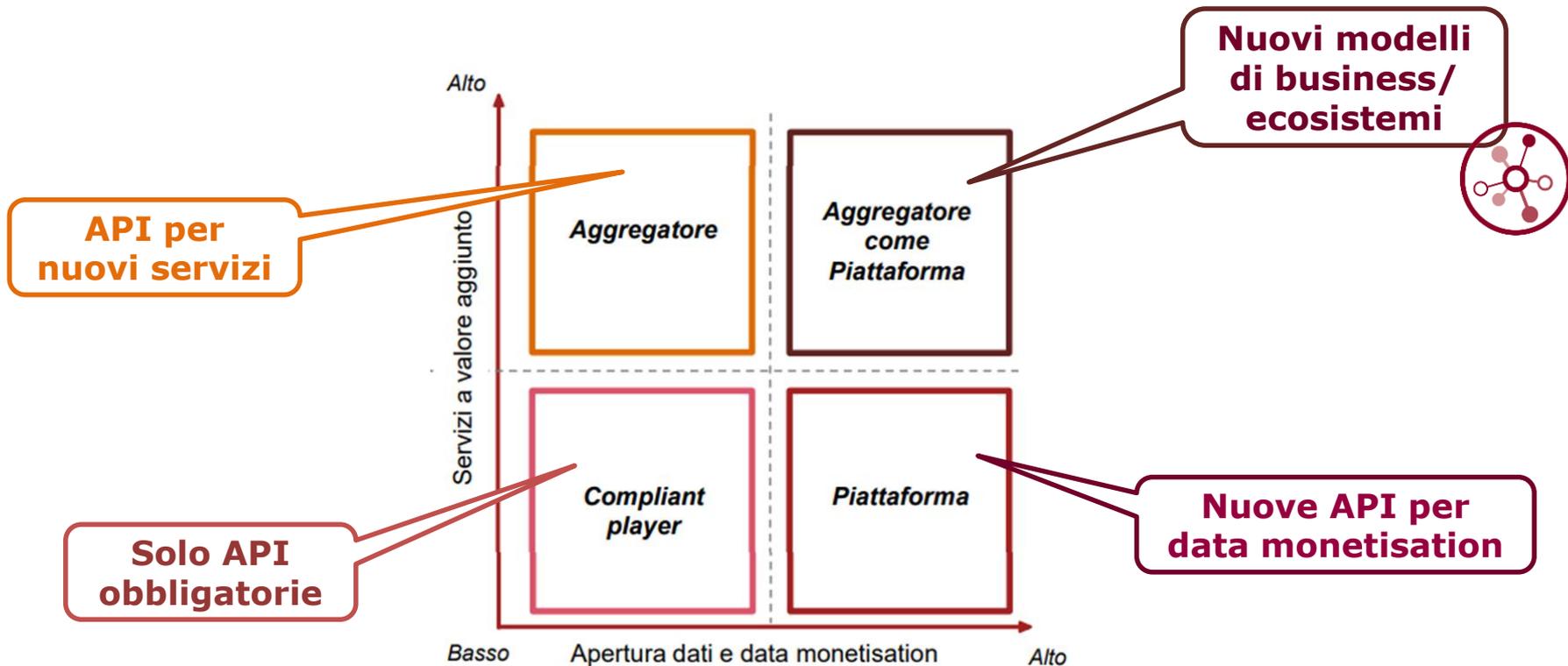
Il categorizzatore, attraverso una migliore identificazione delle abitudini di spesa, permette di raggiungere una migliore comprensione del cliente e di impostare efficaci strategie su misura

## Advanced Analytics e customer insights per una nuova crescita

**valutazione più potente del merito creditizio** grazie all'**integrazione delle informazioni creditizie «tradizionali»** basate sulle informazioni di Bureau- a quelle di **conto corrente/conto di pagamento**



# API: non solo veicolo di dati e funzionalità



# Open Banking mood



## ITALIA

**76%** delle aziende di credito sta investendo in progetti di Open Banking

«*Fame di conti correnti*» le società di credito al consumo e Captive Auto/Mobility più attente a cogliere le opportunità

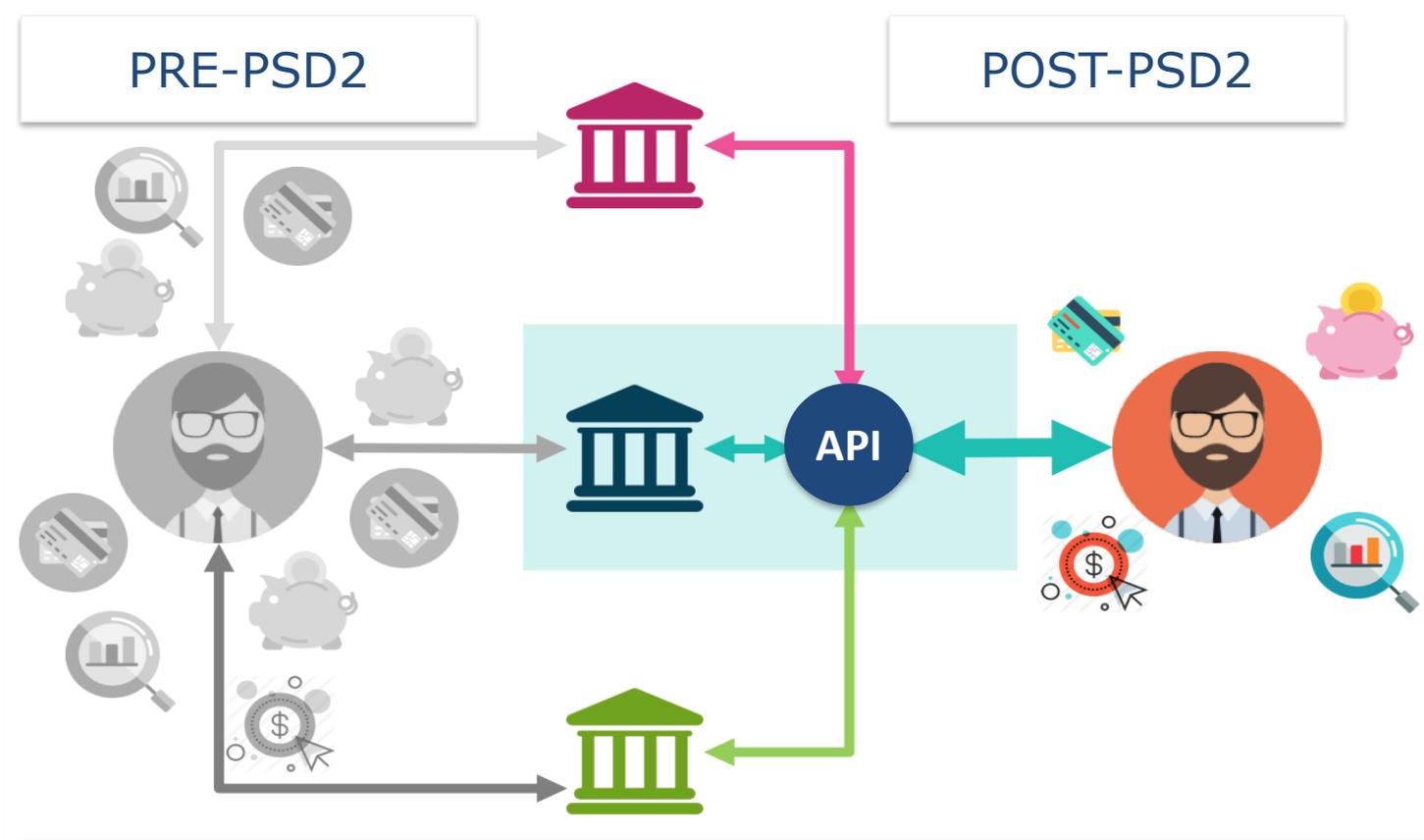


## EUROPA

**80%** dei C-Level ritiene che l'Open banking contribuirà a creare nuovi ricavi

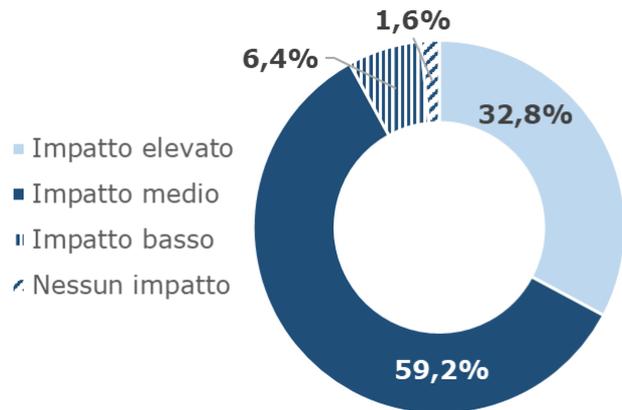
Aziende **NON BANKING** guardano alla creazione di nuovi ecosistemi

## Si sta aprendo un nuovo mondo interconnesso

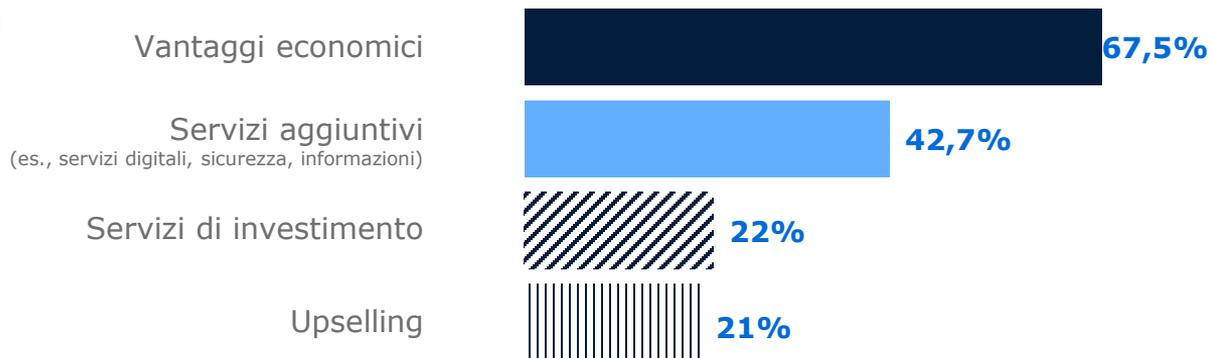


# Che cosa pensano i consumatori in Europa

## Rilevanza di PSD2 sul miglioramento dell'esperienza cliente



## Vantaggi attesi dalla condivisione dei dati di conto



Fonte: KPMG, Digital Banking 2018

# Trust loop



# LA TRASFORMAZIONE DEL BUSINESS BANCARIO

Roma, 20 e 21 giugno 2019

## Grazie per l'attenzione

**Silvia Cotta Ramusino**

Director - CRIF

[s.cotta@crif.com](mailto:s.cotta@crif.com)