



Un mondo di opportunità

L'open banking pone nuove sfide e al contempo apre nuove occasioni di sviluppo
Accettare il nuovo e cambiare radicalmente il posizionamento è la strada per il successo

DI ANGELO DEIANA

Molte sono le innovazioni nel mondo finanziario che ormai fanno parte della nostra vita quotidiana e che sono entrate a far parte della nostra routine anche a causa della pandemia. Dai pagamenti che effettuiamo direttamente da casa o dall'ufficio senza recarci in filiale, alle app del nostro smartphone che ci danno la possibilità di effettuare le operazioni bancarie, direttamente dal cellulare. Oppure, lo sviluppo dei pagamenti contactless o all'importanza che sempre più stanno assumendo i **social network** anche nel campo finanziario.

Nuova era

Un mondo nuovo che sta imparando a confrontarsi con nuovi modelli di business.

Tutto questo pone le banche di fronte a problemi nuovi ma anche ad un insieme straordinario di opportunità.

E questo perché alcune innovazioni tecnologiche applicate al mondo dei servizi finanziari che spianano la strada ai nuovi player e portano le banche a dover reagire: API di open banking, robo-advisor, digital payments sono solo alcune di queste innovazioni. "Il banking è necessario, le banche no" è un'affermazione di **Bill Gates** del 1994: Una previsione che oggi appare incredibilmente lucida, soprattutto dopo l'introduzione della Payment Services Directive 2 (PSD2) che rappresenta la chiave che apre le porte di quello che chiamiamo open banking,

il processo con cui le banche condividono i dati dei clienti con organizzazioni o app di terze parti con l'obiettivo primario di erogare servizi innovativi e sempre più personalizzati.

Banco di prova

Ma la domanda che sorge spontanea è: **le banche italiane medio-piccole** e più tradizionali, con le loro infrastrutture di legacy, le loro procedure burocratiche, le loro organizzazioni iper-stratificate, possono davvero evolvere verso l'obiettivo di essere piattaforme capaci di offrire ai clienti esperienze uniche e semplici allo stesso tempo? La risposta possibile è una sola: forse non possono ma devono. Da una parte lo esige il mercato, che si sta sempre

La Fintegration



Angelo Deiana, autore storico di PRIVATE, ha da poco dato alle stampe il suo ultimo libro. Fintegration, questo il titolo, è un volume scritto a quattro mani con Roberta Caselli, con prefazione di **Corrado Passera** e post-fazione di Flavio Miglioli, analizza l'evoluzione in atto nel mondo bancario. In un mondo a rete che si sta "amazonificando", e che vede il minor tempo di servizio come fattore di scelta strategica della clientela, sottolineano gli autori, non c'è tempo per restare

fermi. Le banche tradizionali devono accettare di cambiare per difendere la redditività prossima ventura: "Il dilemma è: andare verso il digitale e sfidare il mondo nuovo fintech a ricavi altrettanto digitali, oppure gestire l'attuale (ma effimero) vantaggio competitivo del database di clienti del sistema tradizionale? Oppure, ancora, fintegrarsi?". Non sarà un processo facile, ricordano Deiana e Caselli, date le complesse strutture organizzative delle banche tradizionali. "I vincoli posti dalle infrastrutture tecnologiche esistenti e dalla cultura focalizzata sul prodotto stanno facendo emergere una lentezza evolutiva che renderà il riposizionamento competitivo sul sistema digitale particolarmente faticoso". Si tratta di metabolizzare un paradigma nuovo: "La digital/platform economy" è un sistema in cui il problema non è quello di una mera digitalizzazione dei sistemi produttivi e distributivi, ma una transizione phygital verso un modello consulenziale comportamentale dove la tecnologia è il braccio, i soft skills la mente, e i dati il vantaggio competitivo". Ecco perché l'unico possibile salto in avanti strategico non può che essere la fintegration, l'integrazione a tappeto di tecnologie emergenti (cloud, blockchain, intelligenza artificiale, robo-advisory) come fattori abilitanti nel percorso di trasformazione verso il phygital.

© 2021 Rubbettino Editore - www.store.rubbettinoeditore.it

più globalizzando e frammentando, con nuovi player digital locali ed esteri che irrompono sullo scenario competitivo proponendo servizi che rappresentano la naturale estensione delle esperienze d'uso consolidate sui social network. Dall'altra, cresce rapidamente la domanda di servizi innovativi: clienti e utenti che sono sempre più attratti dalla possibilità di fare acquisti con un semplice click sullo schermo dello smartphone. Siamo arrivati al punto fondamentale: non importa chi offrirà questa opportunità, l'importante per il cliente sarà ricevere questo tipo di servizio. Potrebbe trattarsi quindi sia di colossi digitali come le Big Tech, oppure di **organizzazioni "software"** come le fintech. Oppure, ancora, potrebbero essere proprio le stesse banche che, approfittando del vantaggio competitivo di cui dispongono in quanto incumbent del mercato (capitale, clienti, capacità di spesa, patrimonio di dati).

Contaminazioni necessarie

L'open banking, dunque, è destinato a trasformare profondamente le banche tradizionali perché la capacità di **servire direttamente i clienti** e dare loro un valore aggiunto non sarà più una loro prerogativa, ma potrebbe essere (e lo sarà) condivisa con le società del fintech, con le organizzazioni di telecomunicazioni e con i giganti di Big Tech. È questa la sfida cruciale del mondo bancario e finanziario prossimo venturo. ▶

Nuovo cda per Anpib



Stefano Cordero di Montezemolo (nella foto), economista, autore di diverse pubblicazioni e professore all'Università di Firenze, è il nuovo presidente di Confassociazioni Banca e Finanza, su designazione dell'Anpib, Associazione Nazionale Private & Investment Bankers presieduta da Angelo Deiana.

Nelle scorse settimane è stato rinnovato il cda della stessa Anpib, composto dal Presidente Angelo Deiana e da Luisa Melara, Joe Capobianco, Massimo Scolari, Diego di Barletta, Antonio Tognoli, Andrea Guazzi, Maurizio Primanni, Angelo Marelli, Roberta Caselli, Desiderata De Angelis, Daniela De Luca e Mirko Castignani.