


**ASSET**

➔ **Digital Finance  
partnership Fintech**

A cura di  
**Andrea Barzaghi**

# QUELL'APP CHE APRE LA BANCA

L'Open Banking può portare concorrenza nella finanza  
Una nuova offerta di Nexi va proprio in questa direzione



Fondi e prodotti della casa, piazzati sapientemente allo sportello dal gestore o dal consulente di filiale. Questa pratica assai diffusa nel mondo bancario potrebbe un giorno diventare un lontano ricordo. Tutto merito dell'**Open Banking**, un nuovo modo di fare banca che si sta sviluppando grazie all'ultima direttiva europea sui pagamenti (la **PSD2** - Payment Services Directive 2) e che porterà maggiore concorrenza sul mercato. Attraverso l'Open Banking, infatti, tutti gli istituti di credito sono obbligati ad aprire le proprie piattaforme tecnologiche (per esempio quelle per gestire i conti correnti online) a soggetti terzi. L'effetto sarà probabilmente una maggiore competizione sul mercato proprio perché i clienti di una banca potranno accedere più facilmente a prodotti di altri player finanziari, oltre a usufruire agevolmente di molte funzionalità come i pagamenti della pubblica amministrazione.

### Tra lingotti e fondi

Con questo scenario di fondo, è stata annunciata nelle scorse settimane una importante operazione da parte di **Nexi**, società leader in Italia nell'emissione di carte di credito che è diventata però un'azienda del **Fintech** a 360°, che sviluppa nuove soluzioni tecnologiche per il mondo finanziario. In particolare, la società ha creato al proprio interno **Nexi Open**, un "ecosistema" di Open Banking che ha ampliato la propria gamma di offerta a due innovativi servizi d'investimento. Uno è **Conto Lingotto** di **Confinvest**, una

piattaforma online di wealth management accessibile da tutti i dispositivi (compresi gli smartphone), che consente di aprire un deposito per l'acquisto e la vendita di oro anche a chi dispone di piccoli portafogli. L'altro servizio è **Gimme5**, la piattaforma del Fintech creata da **AcomeA Sgr** che permette di gestire il denaro direttamente da smartphone, accantonando piccole somme di denaro a partire da 5 euro e investirele poi in fondi comuni. Si tratta di un'app che ha tutte le carte in regola per intercettare i bisogni di una generazione di risparmiatori, quella dei giovani millennial nati nell'era digitale, abituati a rapportarsi al settore dei servizi finanziari in maniera diversa rispetto ai loro genitori. Per i millennial, che ancora non dispongono di grandi cifre di denaro ma ereditano molte ricchezze nei decenni a venire, i canali digitali sono la prima fonte per trovare e sottoscrivere prodotti e servizi finanziari.

### Cavallo di Troia

Ecco perché l'Open Banking può rappresentare una sorta di "cavallo di Troia" per le banche tradizionali, attraverso il quale i player emergenti hanno l'occasione di ritagliarsi nuovi spazi sul mercato. Di fronte a innovazioni di questo tipo, però, è difficile per i player tradizionali erigere solide barriere all'entrata. Meglio dunque saperle sfruttare a proprio favore mettendole a disposizione dei clienti, nella consapevolezza che il mercato dei servizi di risparmio e d'investimento sarà sempre più open, aperto e concorrenziale. **A**