

La nuova frontiera dell'Open Finance: AI ed evoluzione normativa

I semestre 2024



Executive Summary

Fin dagli albori dell'Open Banking, CRIF è al fianco dei principali player finanziari nazionali e internazionali con soluzioni innovative per valorizzare l'accesso ai dati transazionali di conto corrente nei processi di valutazione della clientela.

La posizione di CRIF di leadership le consente di avere un **punto di osservazione privilegiato sul mercato**.

In particolare, lo studio realizzato da CRIF sulla diffusione dell'Open Banking e sul profilo dei consumatori digitali che lo utilizzano in Italia ha evidenziato per il primo semestre 2024:

- una lieve **crescita nel tasso di successo** del processo di accesso ai conti correnti (+1,7 punti percentuali)
- uno **spostamento verso generazioni più anziane**, con un incremento della quota di utenti appartenenti alla Generazione X e ai Baby Boomers, rispettivamente di +4,8 e +6,5 p.p.

- un **aumento della quota degli utenti Active to Credit** (+15 p.p.)
- una **crescita nella distribuzione delle classi di reddito a favore di quelle più alte**, con un calo dell'incidenza di coloro che hanno un reddito inferiore ai 1000 € (-4 p.p.)
- uno **spostamento verso profili meno rischiosi**, con gli utenti che concludono la procedura PSD2 meno concentrati nell'area a Rischio Alto (-9 p.p.)
- i **clienti associati a conti secondari presentano un profilo di rischio peggiore** del 57% rispetto a chi collega un conto principale.

In questo market outlook è stato anche approfondito il ruolo dell'**Open Banking nel settore Automotive**, con alcuni casi di successo di società captive in Italia e di use case realizzati da CRIF sul mercato UK.

Infine, lo **scenario regolamentare e i prossimi step di evoluzione del framework normativo** completano l'analisi.

Credits

Il paper è stato coordinato da **Francesca Virginillo**, Senior Manager di CRIF, insieme al contributo analitico di **Maria Curcio**, Manager di CRIF, **Andrea Gasperini**, Consultant di CRIF, e **Denis Malaj**, Junior Consultant di CRIF.

Indice

Open banking: una vista globale	4
Le peculiarità del mercato italiano: il profilo della clientela	9
La rischiosità creditizia degli utenti di Open Banking	12
Il ruolo dell'open banking nel settore automotive	14
Open banking e open finance: lo scenario regolamentare	19
Il know how e l'offerta CRIF nell'Open Banking	23
Le componenti distintive dell'offerta CRIF	25
I benefici per i lender nell'integrazione dell'Open Banking	27

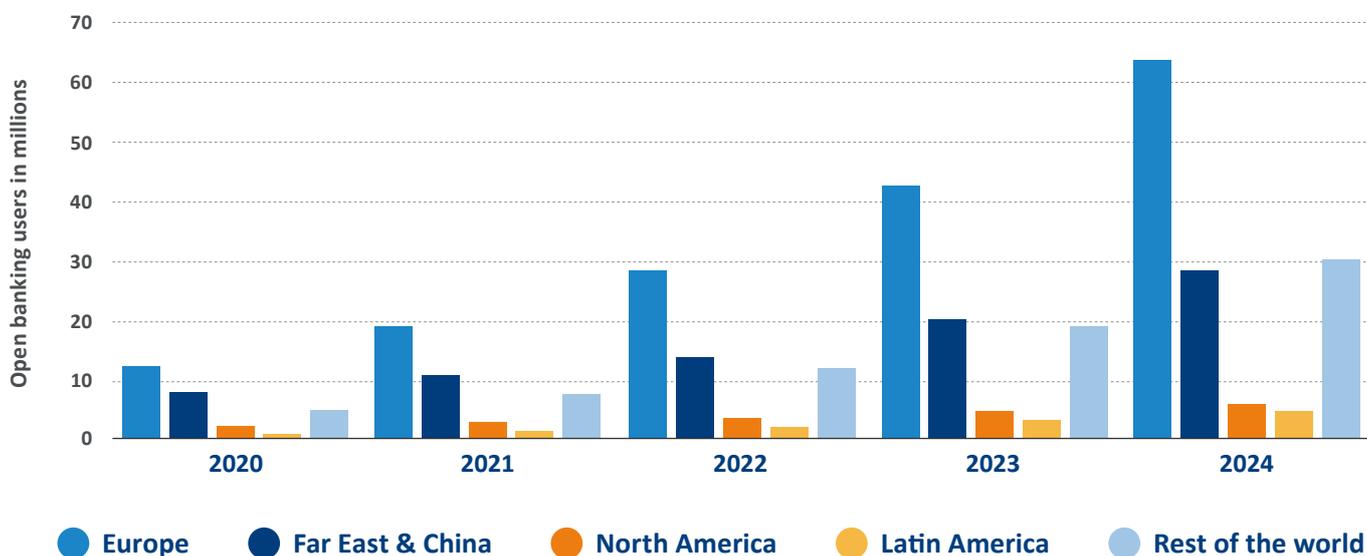
Open Banking: una vista globale

Nel 2023, il mercato globale dell'Open Banking ha raggiunto un valore di quasi 24,78 miliardi di dollari, con un tasso di crescita annuale composto (CAGR) del 33,3% dal 2018¹. L'Europa rappresenta la fetta più consistente, con una quota del 26,9% sul totale (pari a 6,67 miliardi di dollari).

Nel mondo il numero di utenti di Open Banking è cresciuto con un tasso medio annuo di quasi il 50% tra il 2020 e il 2024, con il mercato europeo in testa alla classifica. Come mostra la Figura 1, nel 2020 l'Europa contava circa 12,2 milioni di utenti di Open Banking, cifra che dovrebbe salire a 63,8 milioni entro fine 2024, con un incremento del 400% in soli 4 anni. A livello globale, nel 2020 erano 24,7 milioni le persone che utilizzavano servizi di Open Banking, numero che si stima raggiunga i 132,2 milioni entro quest'anno².

Figura 1 – Gli utenti di Open Banking a livello globale

Fonte: Statista



¹ ResearchAndMarkets 2024, The "Open Banking Global Market Opportunities and Strategies to 2033"

² Statista, 2024

L'espansione dei Third Party Providers

Un altro indice che testimonia la continua espansione dell'Open Banking a livello globale è rappresentato dalla crescita dei TPP (Third Party Providers).

Un recente studio³ conferma sia una crescita di terze parti europee regolamentate per fornire servizi di Open Banking al di fuori del loro mercato domestico, sia un aumento di TPP autorizzati ad avviare pagamenti per conto del titolare di un conto.

Quali sono le peculiarità in Europa?



Nel Regno Unito si trova un terzo dei TTP.



La Germania è il paese europeo con il più alto numero di TTP nazionali (se si esclude il Regno Unito) con ben 37 su un totale di 173.



L'Italia detiene il primato per i TPP esteri arrivando a un totale di 149 su un totale di 160.



Il 52% dei TPP in Europa offre servizi di Open Banking anche al di fuori del proprio mercato nazionale (tramite passporting).



Il 66% di tutti i TPP europei può autorizzare pagamenti per conto del titolare di un conto.

Nonostante i suoi promettenti vantaggi, l'adozione e lo sviluppo dell'Open Banking si scontrano con diverse sfide che ne rallentano la penetrazione, in particolare tra le PMI:

- **la consapevolezza e la comprensione dell'Open Banking rimangono limitate.** Gli utenti finali, soprattutto le piccole e medie imprese, non sono ancora a conoscenza di cosa comporti l'Open Banking e di come possa beneficiarne le loro attività.
- **gli intermediari e altri fornitori di servizi finanziari faticano a sviluppare modelli di business redditizi intorno all'Open Banking.** Sebbene gli operatori riconoscano il potenziale dell'Open Banking di rivoluzionare i servizi finanziari, molti non sanno come monetizzare efficacemente questi servizi. Generare margini attraverso i servizi di Open Banking richiede un notevole investimento in tecnologia e compliance, nonché lo sviluppo di servizi a valore aggiunto che possano attrarre e fidelizzare i clienti.
- **i casi d'uso attuali dell'Open Banking non sono ancora percepiti come sufficientemente convincenti per un'adozione diffusa:** senza applicazioni concrete e reali, la spinta a passare dai metodi bancari tradizionali all'Open Banking rimane bassa.

³ Konsentus TTP tracker, marzo 2024

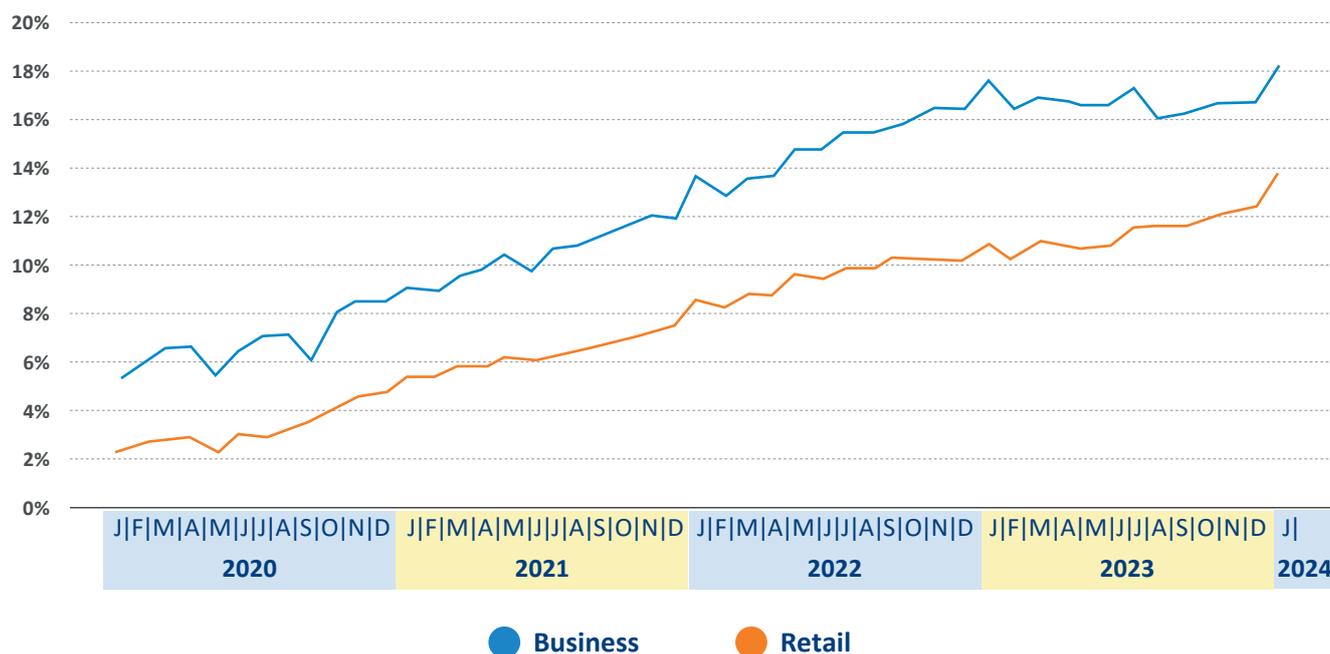
Focus sul Regno Unito

Il Regno Unito rappresenta il leader di settore, con quasi 9 milioni di utenti attivi (750.000 aziende e 8 milioni di consumatori) che accedono ai servizi di Open Banking⁴.

La penetrazione nel Paese è in forte crescita (Figura 2), con un trend generale di forte e continua adozione: a gennaio 2024 la percentuale di consumatori digitalmente attivi che utilizzano l'Open Banking è salita al 13%, ovvero 1 su 7, con un tasso di penetrazione maggiore registrato tra le piccole imprese (18% vs 13% dei consumatori). Questa crescita è in parte trainata dal maggiore utilizzo dell'Open Banking per i pagamenti. Solo a gennaio 2024 sono stati registrati 14,5 milioni di pagamenti Open Banking, con un aumento del 69% anno su anno.

Figura 2 – La penetrazione dell'Open Banking nel Regno Unito: consumatori vs piccole imprese

Fonte: OBL Open banking impact report



Questo livello di penetrazione è significativamente più alto rispetto a molti altri mercati europei. PwC⁵ stima che nei principali mercati europei di Francia, Spagna, Italia e Germania, intorno al 2% dei consumatori digitali utilizzasse l'Open Banking nel 2022. La cifra comparabile nel Regno Unito, nello stesso periodo, era del 9,2% (Figura 3).

Figura 3 – Penetrazione dell'Open Banking nei principali mercati europei

Fonte: OBL Open banking impact report



REGNO UNITO
9,2%



FRANCIA
2%



SPAGNA
2%



GERMANIA
2%



ITALIA
2%

⁴ OBL Open Banking Impact report, marzo 2024

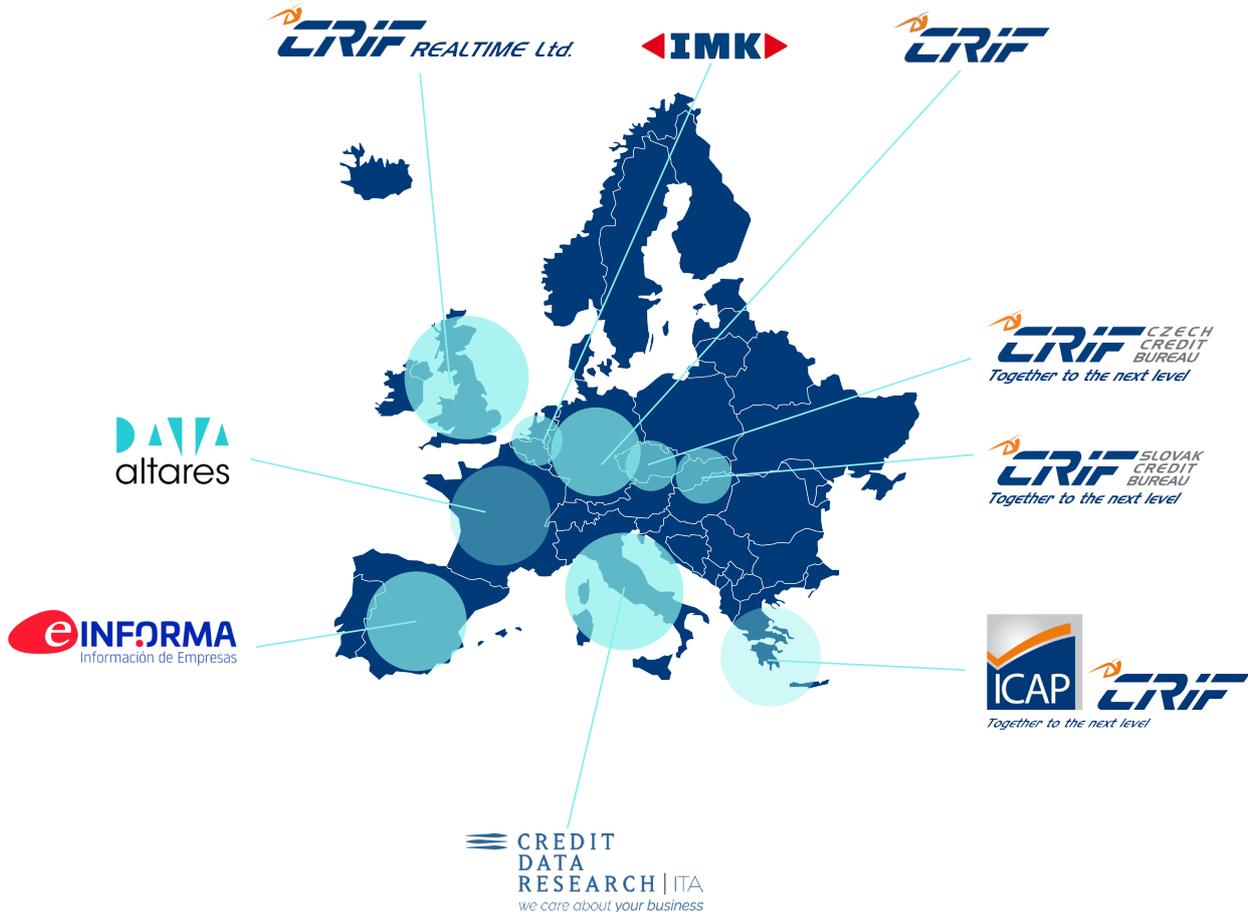
⁵ Stime del PwC EMEA Payments and Open Banking Centre of Excellence.

Use case di CRIF con la soluzione Credit Passport

CRIF ha lanciato in UK una soluzione innovativa, **Credit Passport**, che sfrutta le potenzialità dell'Open Banking e si è affermata come caso di successo con oltre 40.000 PMI aderenti, registrando una rapida crescita non solo nel Regno Unito, ma anche in altri 7 Paesi UE (Figura 4).

Figura 4 - Diffusione della soluzione Credit Passport in Europa

Fonte: CRIF



Credit Passport è un sistema completo di valutazione del rischio di credito delle PMI basato sull'analisi dei dati di conto corrente, lanciato da Credit Data Research Ltd. (società partecipata da CRIF), che si è affermato come un caso di successo nell'ambito dell'Open Banking, registrando una rapida crescita nel Regno Unito e in altri 7 Paesi UE.

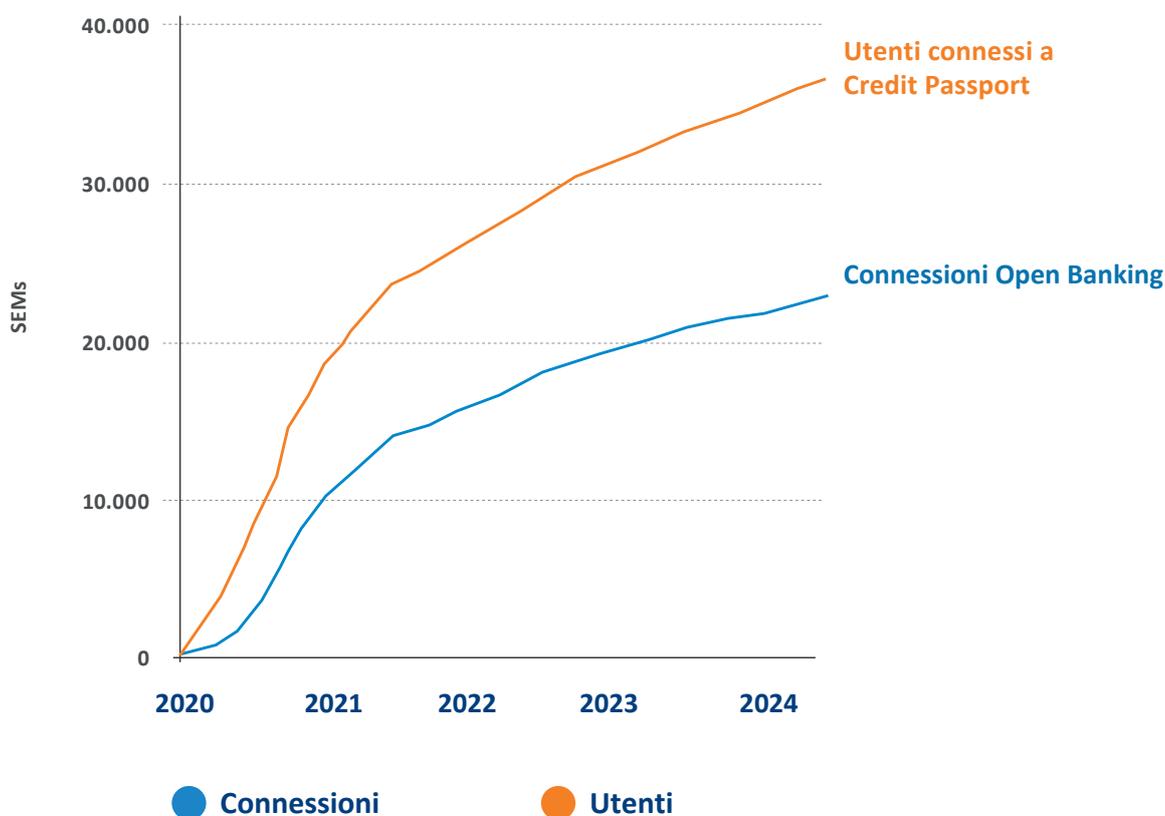
Grazie alla semplicità d'uso e alla sua capacità di fornire valutazioni finanziarie accurate e tempestive, **Credit Passport contribuisce a rendere il sistema finanziario più trasparente, efficiente e accessibile per le piccole e medie imprese.**

Il processo di onboarding è estremamente intuitivo e richiede meno di un minuto. Gli utenti possono creare un account, collegare il proprio conto bancario e visualizzare il proprio punteggio aziendale in pochi semplici passaggi. A differenza dei sistemi tradizionali, che si basano su dati storici, **Credit Passport utilizza dati transazionali aggiornati in tempo reale**, offrendo un'analisi più precisa e puntuale della situazione finanziaria delle PMI. Ciò è particolarmente importante per le aziende che operano in settori dinamici e soggette a shock economici.

La Figura 5 fornisce una panoramica dei tassi di adozione dei servizi Open Banking di Credit Passport da parte dei clienti dal 2020 al 2024. I dati mostrano una crescita costante nell'adozione di Credit Passport, sia in termini di nuovi utenti (quasi 40.000 entro il 2024) sia di connessioni Open Banking (circa 25.000 PMI connettono i dati di conto, oltre il 60% dei clienti totali). Inoltre, le metriche di coinvolgimento degli utenti indicano un elevato grado di soddisfazione e un utilizzo continuativo della piattaforma: il 69% degli utenti ha infatti utilizzato il sistema 90 giorni dopo la sua attivazione e il 21% è rimasto attivo dopo 12 mesi.

Figura 5 - Credit Passport

Fonte: CRIF



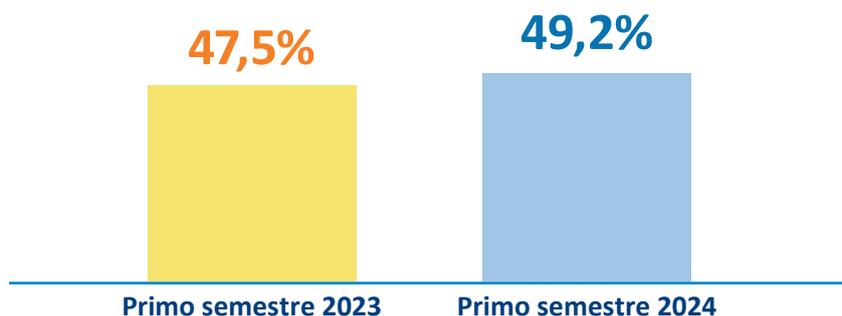
Le peculiarità del mercato italiano: il profilo della clientela

CRIF, che dal 2019 ha ottenuto la licenza AISP proprietaria, effettua ogni anno uno studio approfondito sul profilo degli utenti di Open Banking nel nostro Paese, delineandone le caratteristiche, i bisogni, le attitudini creditizie e le abitudini di pagamento.

L'analisi di questo studio si basa su un campione rappresentativo di circa 180.000 controparti e quasi 240.000 conti correnti con circa 74 milioni di transazioni, estratto dai servizi di account aggregation di CRIF.

Figura 6 - Tasso di successo del processo di Access2Account

Fonte: CRIF



L'analisi 2024 conferma trend positivi nella diffusione dei servizi di open banking in Italia, come evidenziato dal **costante aumento del tasso di successo⁶ da parte dei consumatori** che cresce di 1,7 punti percentuali nel primo semestre 2024 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (Figura 6). Dati che rimangono tuttavia distanti da quelli registrati in geografie dove l'Open Banking è più maturo, come ad esempio nel Regno Unito.

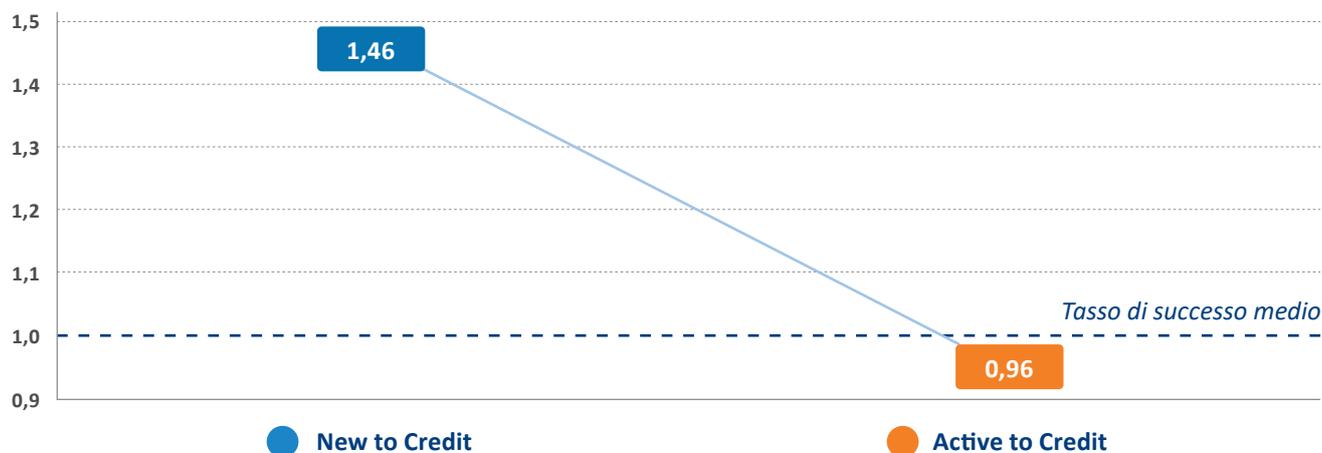
L'importanza crescente dei dati di conto corrente come elemento di valutazione creditizia, specialmente per i nuovi entrati nel sistema finanziario, è evidenziata da **un significativo divario nel tasso di successo tra i nuovi clienti (New to Credit) e quelli già attivi (Active to Credit), con i primi che registrano un tasso di successo superiore del 50%** (Figura 7).

Considerando la familiarità delle giovani generazioni con le tecnologie digitali e la condivisione dei dati è prevedibile un ulteriore aumento della propensione al consenso per l'accesso a tali informazioni per questo segmento di clientela.

⁶ Il tasso di successo, ovvero il numero di volte in cui il processo scarica e analizza i dati di conto, è calcolato su tutti i clienti che hanno avviato la procedura di accesso dei propri dati di conto. Va ricordato infatti che il processo di Open Banking richiede al consumatore due distinte interazioni: la prima è la fornitura del consenso a condividere i dati di conto, cui segue l'autenticazione a mezzo SCA sul proprio conto corrente.

Figura 7 - Tasso di successo: New to Credit vs Active to Credit

Fonte: CRIF

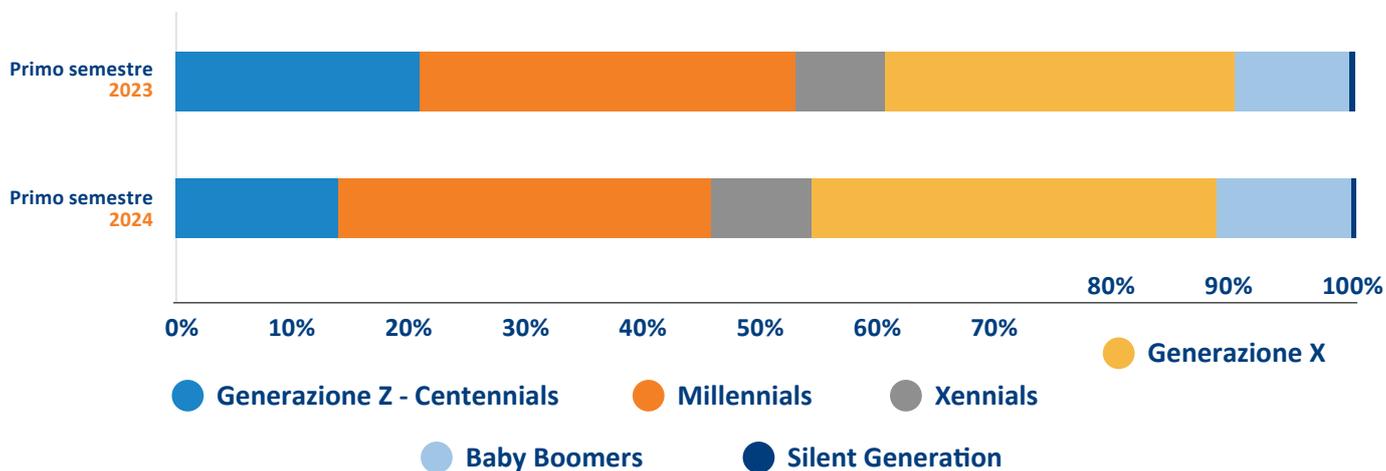


Rispetto alle caratteristiche degli utenti che approcciano l’Open Banking concludendo con successo la procedura di Access2Account, i dati confermano alcuni trend già emersi nel 2023:

- **uno spostamento verso generazioni più anziane**, con un **incremento della quota di utenti appartenenti alla Generazione X e ai Baby Boomers**, rispettivamente del **+4,8 e +6,5 punti percentuali** nel primo semestre del 2024 rispetto al pari periodo dell’anno precedente (Figura 8);

Figura 8 - Distribuzione dei clienti che hanno concluso con successo la procedura di Access2Account per Generazioni

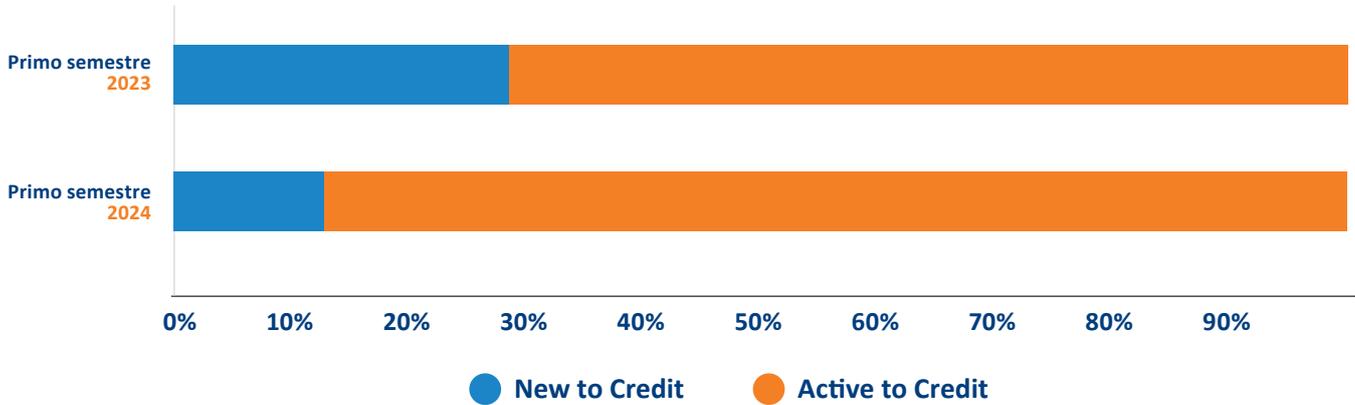
Fonte: CRIF



- un sempre maggiore incremento (+15 punti percentuali) degli Active to Credit⁷ (Figura 9). Trattandosi di popolazione tendenzialmente più anziana, risulta essere più conosciuta e attiva sul mercato creditizio;

Figura 9 - Distribuzione dei clienti che hanno concluso con successo la procedura di Access2Account: New to Credit vs Active to Credit

Fonte: CRIF



- una crescita nella distribuzione delle classi di reddito a favore di quelle più alte, con una diminuzione dell'incidenza (-4 punti percentuali) di coloro che hanno un reddito inferiore ai 1000 €, anche questo dato coerente con un bacino di utenti più maturi e professionalmente più stabili (Figura 10);

Figura 10 - Distribuzione per classe di reddito (stipendi o pensioni)

Fonte: CRIF



⁷ Gli Active to Credit sono coloro che sono già conosciuti al sistema creditizio in quanto titolari di una linea di credito (richiesta o erogata) e quindi risultano registrati nei Sistemi di Informazioni Creditizie (SIC).

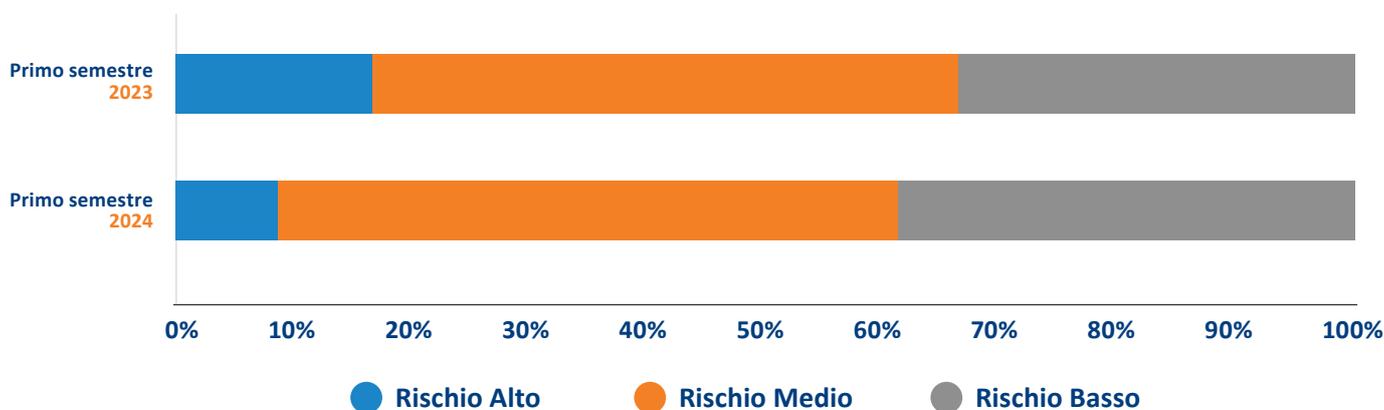
La rischiosità creditizia degli utenti di Open Banking

Nel 2024 l'analisi di rischio del profilo dei consumatori digitali che utilizzano l'Open Banking evidenzia uno spostamento verso profili meno rischiosi.

Come evidenziato dalla Figura 11, nel primo semestre 2024 i soggetti che concludono la procedura PSD2 sono molto meno concentrati nell'area a Rischio Alto (-9 punti percentuali). L'analisi è stata condotta utilizzando Perform 2.0, l'indicatore sintetico di rischiosità basato sui dati del Credit bureau di CRIF che aggrega la probabilità di default prospettica delle controparti in tre aree di rischio (Alto, Medio, Basso).

Figura 11 - Distribuzione dei clienti che hanno concluso con successo la procedura di Access2Account per area di rischio Perform 2.0

Fonte: CRIF



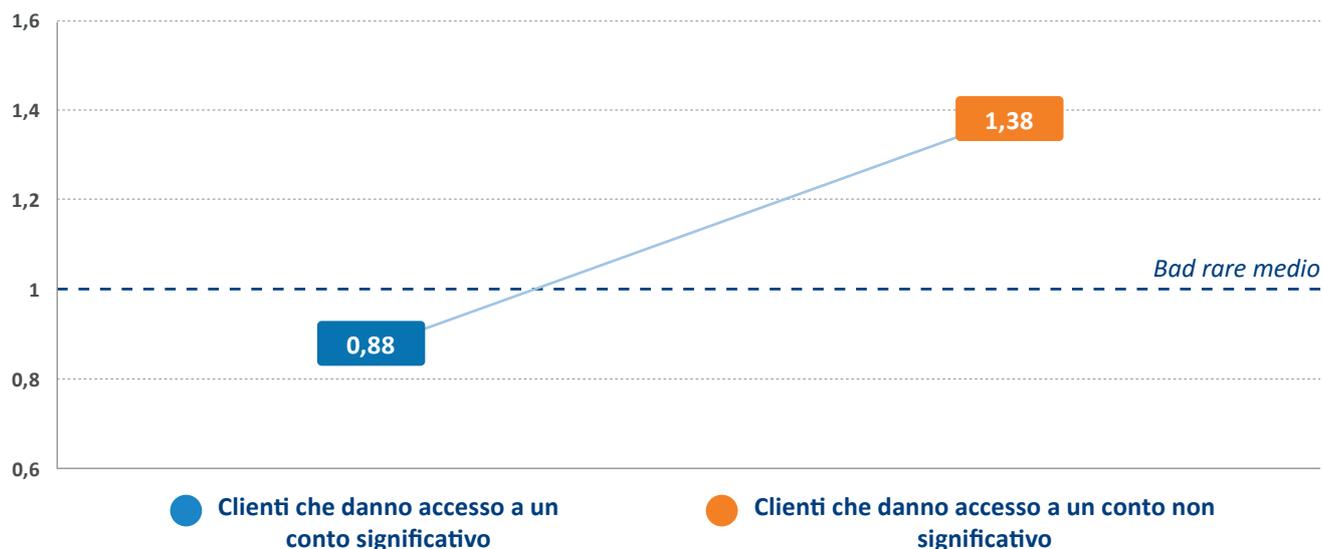
⁸ La definizione di default utilizzata è 90 giorni di ritardo nei successivi 12 mesi.

⁹ Per conto significativo si intende un conto operativo, con transazioni recenti e con accredito dello stipendio/pensione.

Tuttavia, l'analisi dei dati evidenzia una significativa disparità di rischio tra utenti che autenticano l'accesso con un conto corrente principale e quelli che utilizzano conti secondari. **I clienti associati a conti secondari presentano un profilo di rischio peggiore del 57% rispetto a chi collega un conto principale** (Figura 12). Ciò sottolinea l'importanza di identificare e classificare la tipologia di conto corrente utilizzato per garantire una valutazione del rischio accurata e completa. Solo i dati provenienti da conti principali, caratterizzati da transazioni recenti e accreditamenti regolari, offrono un'immagine precisa del comportamento finanziario dell'utente e possono essere sfruttati efficacemente nei processi decisionali.

Figura 12 - Rischiosità creditizia degli utenti di Open Banking

Fonte: CRIF



Il ruolo dell'Open Banking nel settore automotive

Il settore auto è uno di quelli che ha beneficiato maggiormente dell'Open Banking, rivoluzionando il modo in cui operano sia le società di finanziamento sia i dealer, portando a una migliore esperienza del cliente, con processi più snelli e una maggiore trasparenza.

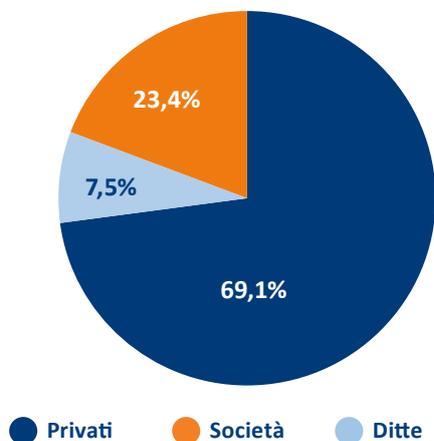
I vantaggi per le società captive

In un contesto di mercato in cui i finanziamenti auto hanno ripreso a crescere (Figura 13), l'Open Banking rappresenta una forza trainante che sta cambiando radicalmente il modo in cui gli operatori interagiscono con i clienti, valutano il rischio e fornendo servizi personalizzati.

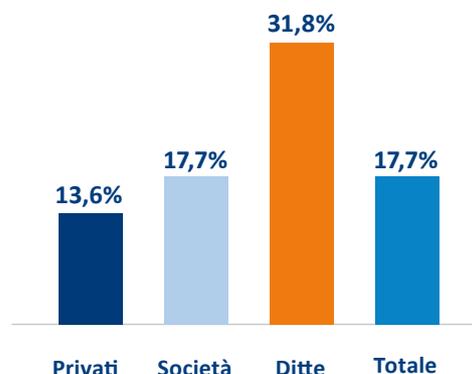
Figura 13 – Trend del credito auto in Italia

Fonte: CRIF Market Outlook sull'Automotive

Distribuzione per segmento del finanziato Auto nel 2023 (€)



Trend del finanziato Auto (€) 2023 vs 2022



In particolare, l'utilizzo dell'Open Banking garantisce:

- **una migliore esperienza cliente:** il profiling ricavato dall'analisi delle transazioni di conto corrente consente di offrire soluzioni di finanziamento personalizzate e allineate alla capacità finanziaria del richiedente.
- **processi di approvazione più rapidi:** l'accesso ai dati di conto velocizza il processo di verifica e di valutazione del richiedente, riducendo i tempi di attesa dei clienti e migliorando l'efficienza operativa del lender.
- **efficace valutazione del rischio,** analizzando le abitudini di spesa, le fonti di reddito e utilizzando KPI ad hoc per valutare la solvibilità del richiedente.
- **prevenzione delle frodi in tempo reale,** poiché consente di rilevare incongruenze o attività sospette, grazie a un maggior accesso ai dati.

Le evidenze di progetti realizzati in Italia

CRIF fornisce servizi di Open Banking a primarie captive auto operanti sul mercato italiano e internazionale, **accelerando e migliorando l'esperienza di finanziamento per gli acquirenti di auto.**

L'obiettivo primario del cliente era quello di **ottimizzare il processo di finanziamento auto presso i dealer, rendendolo più fluido e automatizzato.** Per raggiungerlo, è stata integrata la componente Open Banking nel processo di delibera online, con il supporto attivo dei dealer.

Una volta ottenuto il consenso del cliente all'utilizzo dei dati del suo conto corrente, questi vengono impiegati in tempo reale nel processo di valutazione creditizia della società captive auto, fungendo da elemento supplementare e complementare alle informazioni acquisite da fonti tradizionali.

L'introduzione dell'Open Banking ha permesso di **diminuire le tempistiche di istruttoria** delle pratiche, eliminando la richiesta di documentazione reddituale al cliente che viene ottenuta direttamente dall'analisi dei conti. Tale innovazione ha portato a un **miglioramento del 20% dell'efficienza del processo**, con una **riduzione del time to yes e un notevole incremento della user experience.**

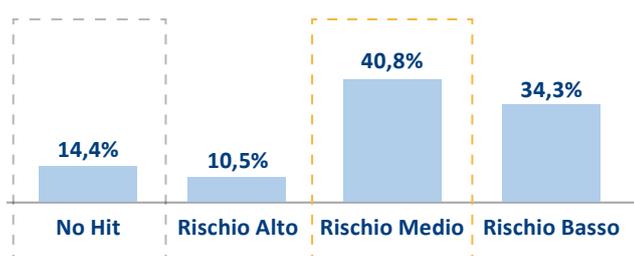
Inoltre, l'introduzione dell'Open Banking, grazie all'impiego di evoluti KPI per la stima del rischio creditizio, ha permesso alla società finanziaria di **ampliare il target di clienti eleggibili per il finanziamento, incrementando di conseguenza l'erogato totale.** Questo risultato è stato raggiunto grazie alla capacità dell'Open Banking di fornire una valutazione creditizia completa e allineata alle politiche di rischio (Risk Appetite) del lender per segmenti di clientela che in precedenza non potevano essere valutati in tempo reale con le informazioni tradizionali. Come illustrato nella Figura 14, le informazioni ottenute tramite Open Banking consentono di discriminare ulteriormente i clienti classificati come New to Credit o Rischio Medio dai Sistemi di Informazioni Creditizie, categorie che generalmente richiederebbero un significativo dispendio di tempo e risorse aggiuntive per la valutazione. Evidenze concrete dimostrano che il 75,5% di questi clienti presenta in realtà un profilo di rischio basso.

Figura 14 – Il contributo dell'Open Banking a una valutazione creditizia completa

Fonte: CRIF

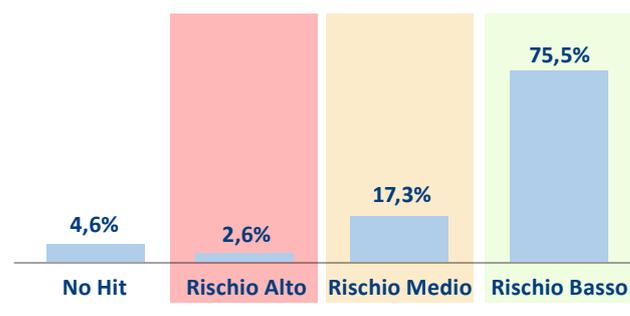
Distribuzione Area di Rischio Perform 2.0

(% clienti)



Distribuzione Score Open Banking

(Area di Rischio Perform 2.0 + No Hit)



Profiling della clientela

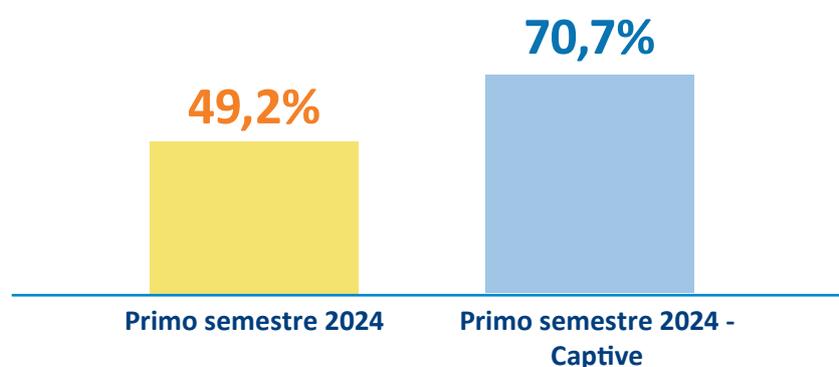
È interessante notare come il profilo degli utenti Open Banking nel settore Automotive che collegano un conto presentino alcune caratteristiche sostanzialmente diverse dalla media di sistema.

+20pp Il tasso di successo degli utenti del mercato Captive

Come mostra la Figura 15, il **tasso di successo degli utenti del mercato Captive supera di oltre 20 punti percentuali la media**. Tale risultato evidenzia il ruolo cruciale svolto dai dealer nel supportare i clienti durante il processo di richiesta del credito, fornendo l'assistenza necessaria per completare con successo la procedura. Ciò conferma la necessità di implementare strategie di educazione finanziaria mirate agli utenti finali, al fine di familiarizzarli con le dinamiche dell'Open Banking e a superare le resistenze culturali legate alla condivisione dei dati bancari, percepiti come particolarmente sensibili.

Figura 15 - Tasso di successo del processo di Access2Account

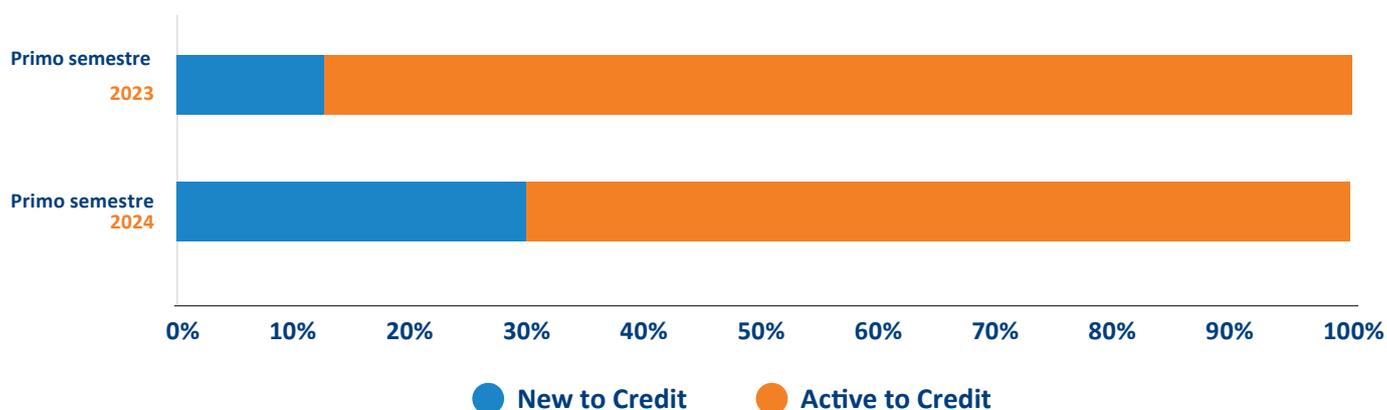
Fonte: CRIF



Inoltre, sul segmento Captive l'**incidenza dei soggetti New to Credit sul totale dei soggetti che conclude la procedura PSD2 risulta essere più del doppio rispetto alla media di mercato** (Figura 16).

Figura 16 - Distribuzione dei clienti che hanno concluso con successo la procedura di Access2Account: New to Credit vs Active to Credit

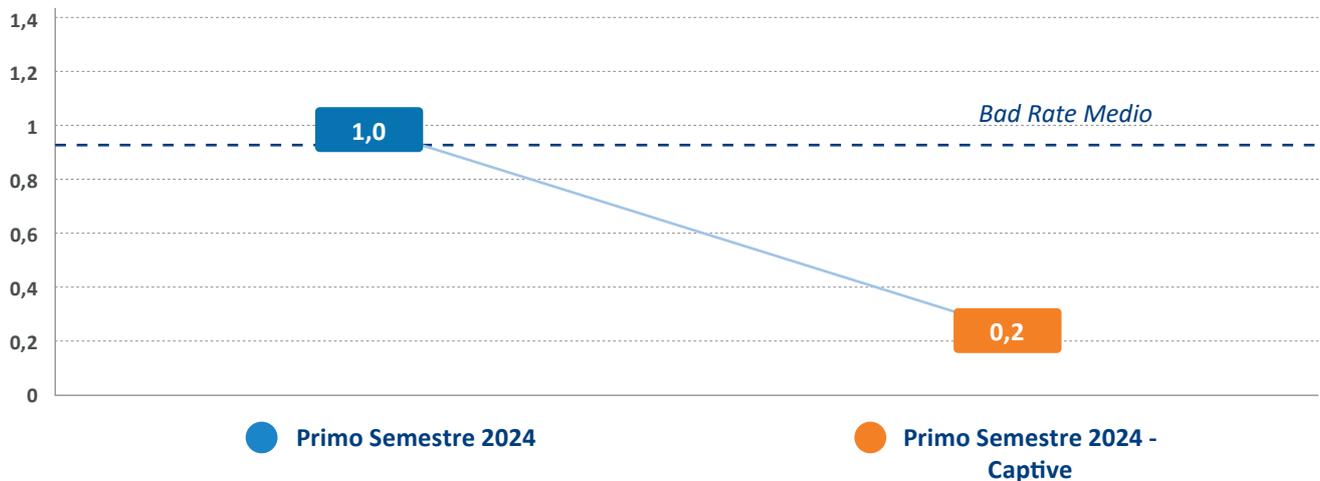
Fonte: CRIF



Ulteriore elemento di differenziazione è dato dall'analisi della rischiosità: come evidenziato dalla Figura 17, **gli utenti di Open Banking nel settore Automotive risultano avere un bad rate inferiore di cinque volte rispetto alla media**.

Figura 17 - Rischiosità degli utenti Open Banking

Fonte: CRIF



Nel settore Automotive i dati transazionali rappresentano quindi **una risorsa cruciale per la valutazione del rischio di credito e la personalizzazione dell’offerta**, utilizzata soprattutto nella valutazione dei clienti per i quali non sono disponibili dati tradizionali. La capillare rete di concessionarie facilita l’acquisizione del consenso dei clienti, consentendo di compensare la potenziale carenza di dati tradizionali. Questa strategia non solo migliora la capacità predittiva dei modelli di rischio ma contribuisce anche a rafforzare il legame con la clientela. L’utilizzo dell’Open Banking, oltre a ottimizzare la gestione del credito, contribuisce a **promuovere l’inclusione finanziaria, allineandosi ai principi ESG e rafforzando la reputazione**.

Dall’Automotive alla Mobility as a service (MaaS)

La progressiva evoluzione del mercato verso un concetto più esteso di “mobilità” riflette una trasformazione più ampia del settore, presentando nuove opportunità per gli operatori disposti ad adattarsi e ridefinire i propri modelli di business.

Facendo leva sulle capabilities abilitate dall’Open banking e dalle tecnologie AI based, CRIF ha implementato specifiche **soluzioni data-driven per facilitare la transizione verso esperienze di mobilità personalizzate**. Attraverso l’utilizzo di sistemi di categorizzazione avanzati applicati ai dati transazionali si possono infatti creare **profili completi di mobilità del cliente**. Il comportamento e le abitudini di mobilità sono analizzati in dettaglio, sfruttando i dati del conto corrente grazie al Categorizzatore CRIF e alle tecniche di text mining.

L’analisi di dettaglio dei conti correnti porta alla creazione di profili specifici (Figura 18), che comprendono le abitudini individuali e l’impatto sulle emissioni di CO₂, consentendo agli operatori della mobilità di personalizzare servizi a valore aggiunto e, al tempo stesso, di fornire ai consumatori informazioni dettagliate sulle loro abitudini di spesa e sulla loro impronta ambientale.

Gli operatori della mobilità ottengono in questo modo informazioni sul comportamento dei clienti, rafforzando le relazioni a lungo termine e migliorando la centralità del cliente. Possono così offrire servizi specifici e personalizzati in base alle esigenze dei singoli clienti, integrando le offerte tradizionali di auto con nuove e personalizzate.

Figura 18 - Settore Automotive: esempi di profili di clientela abilitati dall'Open Banking

Fonte: CRIF



Utilizzatore abituale dei Trasporti Pubblici

Individuo che **non possiede un'auto e non sceglie neanche servizi alternativi, quali il noleggio o car sharing**. Utilizza prevalentemente il trasporto pubblico, sia in termini di quantità sia di frequenza.



Guidatore moderato

Individuo che **possiede un'auto**, ma con un utilizzo prevalente in strade urbane o suburbane (nessun viaggio in autostrada).



Guidatore frequente

Individuo che **possiede un'auto e che consuma molto carburante**, ma prevalentemente in centri urbani, sostenendo alti costi per il parcheggio.



Guidatore dalle lunghe distanze in autostrada

Individuo che **possiede un'auto e la utilizza in modo significativo** per percorrere lunghe distanze in autostrada, ma per pochi viaggi all'anno.



Guidatore frequente in autostrada

Individuo che **possiede un'auto e la utilizza in modo significativo per percorrere lunghe distanze** in autostrada, distribuite su molti viaggi all'anno.



Utilizzatore del servizio di noleggio

Individuo che **non possiede un'auto, ma guida frequentemente veicoli a noleggio o dei servizi di sharing**.

Open banking e open finance: lo scenario regolamentare

L'Open Banking sta attraversando una fase di trasformazione anche grazie all'evolversi del quadro normativo europeo, che mira a favorire l'accesso ai dati non solo transazionali ma, più in generale, finanziari, adattando le regolamentazioni per facilitare la fornitura di servizi di pagamento e lo sviluppo di nuovi servizi finanziari.

Come già approfondito nella precedente edizione di questo market outlook, il Pacchetto Pagamenti della Commissione Europea propone diverse iniziative, tra cui:

- **una direttiva (PSD3), che revisiona la PSD2** e definisce il sistema autorizzativo e la supervisione degli operatori del settore dei pagamenti, inclusi gli istituti di moneta elettronica;
- **un regolamento (PSR)** che disciplina, con una sezione dedicata all'Open Banking, i servizi di pagamento per garantire trasparenza e chiarezza, rafforzando la protezione degli utenti e semplificando l'accesso ai dati per gli operatori non bancari;
- **un regolamento (FIDA)** che stabilisce un quadro per l'accesso ai dati finanziari, non solo bancari o transazionali, denominato **Open Finance**, stimolando l'innovazione e la concorrenza nel settore finanziario europeo.

Figura 19 - Le iniziative dell'UE per sostenere la trasformazione del settore dei pagamenti

Fonte: CRIF

CONTENUTI



Si concentra principalmente su regole per l'autorizzazione e la supervisione degli istituti di pagamento, inclusi quelli che emettono moneta elettronica.



La maggior parte degli obblighi diretti applicabili alle banche ai sensi della PSD (esecuzione di transizioni, trasparenza, gestione delle frodi, ecc.) saranno trasferiti al nuovo PSR.



Financial Data Asset estende l'Open Banking (introdotto da PSD2) all'Open Finance e cerca di allinearsi con i regolamenti sulla protezione dei dati che potranno essere condivisi previo consenso.

IMPLICAZIONI

Strategiche

- I regolamenti creeranno opportunità per migliorare la proposta di valore per il cliente.
- Sarà possibile sfruttare un set più ampio di dati dei clienti per offrire servizi finanziari più personalizzati e soddisfare le aspettative dei clienti in termini di velocità tramite pagamenti istantanei.

Regolamentari

- Nuovi obblighi in materia di requisiti di protezione dei consumatori, gestione delle frodi e diritti di accesso ai dati richiederanno alle banche e ai PSP dell'UE di rivedere i loro processi interni e implementare modifiche prima delle scadenze normative.
- Queste modifiche potrebbero includere l'aggiornamento dell'infrastruttura e del motore di pagamento per supportare transizioni istantanee e l'implementazione di un'interfaccia di accesso ai dati per i clienti o la revisione dell'approccio esistente per SCA.

Questo pacchetto di misure (Figura 19), collettivamente note come “Payments Package”, si inserisce nella più ampia strategia europea sulla finanza digitale e **rappresenta un passo significativo per stimolare l’innovazione del settore dei pagamenti e per rafforzare la tutela dei consumatori** nell’Unione Europea.

Obiettivi primari del Payments Package

- **Contrastare le frodi**
Il nuovo quadro normativo mira a ridurre l’incidenza di attività fraudolente all’interno del sistema finanziario, tutelando i consumatori e garantendo la stabilità del mercato attraverso una maggiore condivisione delle informazioni relative alle frodi e il rafforzamento delle regole di autenticazione dei clienti, introducendo un sistema di verifica obbligatoria che allinea i numeri IBAN dei beneficiari con i nomi dei loro conti.
- **Potenziare i diritti dei clienti**
Si pone un forte accento sulla tutela dei diritti dei consumatori, garantendo loro maggiore trasparenza, accessibilità e controllo sui propri dati e prodotti finanziari. Si prevede, ad esempio, una maggiore trasparenza nei casi di blocco temporaneo dei fondi, nei rendiconti e nelle spese degli sportelli automatici.
- **Promuovere la parità di condizioni**
Si mira a creare un ambiente competitivo, più equo tra banche e operatori finanziari non bancari, favorendo l’innovazione e l’efficienza del settore e garantendo l’accesso ai sistemi di pagamento dell’UE anche ai prestatori di servizi di pagamento non bancari, previa autorizzazione e adozione di adeguate misure di salvaguardia.
- **Istituire l’Open Finance**
Si favorisce la nascita e lo sviluppo dell’Open Finance, consentendo ai consumatori di condividere i propri dati finanziari con terze parti in modo sicuro e controllato, promuovendo la concorrenza e l’innovazione dei servizi.
- **Rafforzare l’armonizzazione**
Si promuove una maggiore coerenza nell’applicazione delle norme finanziarie all’interno dell’Unione Europea, riducendo la frammentazione normativa, favorendo un mercato unico più efficiente attraverso l’incorporazione della maggior parte delle regole sui pagamenti in un regolamento direttamente applicabile e rafforzando le disposizioni sull’attuazione e sulle sanzioni.

Le nuove disposizioni richiederanno alle banche e ai PSP dell’UE di riesaminare i propri processi interni e di attuare modifiche in vista delle scadenze normative. Queste modifiche potranno includere:

- l’aggiornamento dell’infrastruttura per la condivisione di dati, non solo transazionali, con terze parti;
- l’implementazione di un’interfaccia di accesso e gestione dei dati per i clienti;
- la revisione dell’approccio esistente all’Autenticazione Forte del Cliente (Strong Customer Authentication - SCA);
- il rafforzamento di strumenti per la prevenzione e la gestione delle attività fraudolente.

Prossimi passi previsti nel framework regolamentare

Il Parlamento Europeo ha approvato i testi emendati di PSD3 e PSR: gli emendamenti approvati il 23 aprile 2024 mirano a **migliorare la protezione dei consumatori, la trasparenza e l'accessibilità attraverso requisiti di autenticazione forte, l'applicazione di tariffe trasparenti e accesso facilitato al contante**. Inoltre, il Parlamento ha proposto di estendere la regolamentazione a metodi e servizi di pagamento emergenti, come le transazioni in stablecoin, per anticipare le necessità di un'economia digitale. Queste modifiche **promuovono anche l'innovazione e la concorrenza**, semplificando i requisiti di licenza, a sostegno dello sviluppo dell'Open Banking.

Il processo legislativo, nel caso della PSD3 e del PSR, procederà con i negoziati tra Parlamento Europeo, Consiglio e Commissione, il c.d. trilogio¹⁰. La proposta FIDA attende la definitiva approvazione da parte della plenaria del Parlamento Europeo, da cui dipende l'avvio dei negoziati.

La Figura 20 sintetizza l'iter di adozione delle tre proposte (FIDA, PSR e PSD3) infatti è stato condizionato dalla conclusione del mandato del Parlamento e della Commissione. Alla ripresa dei lavori del nuovo Parlamento Europeo si attende la riapertura delle discussioni sui dossier e la relativa finalizzazione. Si può ipotizzare che la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale UE e conseguente entrata in vigore possa avvenire nel Q1-Q2 del 2025. Se confermate le ipotesi di ripresa dei lavori istituzionali, presumibilmente la trasposizione delle misure nelle legislazioni dei singoli Stati membri sarà attesa tra Q4-2027 e Q1-2028.

Figura 20 - Open Banking e Open Finance: l'evoluzione normativa

Fonte: CRIF

	2023	2024	2025	2026	2027/2029	2030	
PSD3				+ 18 mesi Gli stati membri recepiscono le indicazioni nella propria legislazione nazionale	+12 mesi Rinnovo della licenza (PIL) per i titolari esistenti		
PSR		28 Giugno Pubblicazione del pacchetto	Q4/2024-S1/2025 Approvazione e pubblicazione	+20 GG Entrata in vigore	+ 18 mesi Entrata in vigore	+6 mesi IBAN e NAME CHECK	Revisione dell'efficienza del pacchetto
FIDA		Entrata in vigore del Data Act dell'UE (EU Data Act)		+12 mesi Gli Stati membri definiscono congiuntamente le regole generali del programma di accesso ai dati	+14 mesi Definizione del modello di remunerazione e gli standard comuni	+2 mesi Titolari dei dati e gli utilizzatori dei dati possano aderire a uno o più programmi + i programmi siano pienamente operativi	+2 mesi GO-LIVE

¹⁰ Il termine "triloghi" si riferisce al processo decisionale nell'Unione Europea, in particolare alla procedura legislativa ordinaria che coinvolge tre principali istituzioni dell'UE: il Parlamento Europeo, il Consiglio dell'Unione Europea e la Commissione Europea.

Open finance: la prossima evoluzione

A partire dal 2025 - quando è attesa la versione finale del Regolamento europeo FIDA (Financial Data Access), che prevede l'accesso regolamentato per tutti i servizi finanziari - entreremo nell'era dell'**Open Finance**.

Attualmente la bozza di quadro normativo estende e regola la condivisione di dati finanziari oltre i pagamenti. Previo consenso del cliente, infatti, le istituzioni finanziarie sono tenute a fornire alle terze parti autorizzate, cioè ai c.d. Fornitori di Servizi di Informazioni Finanziarie (FISP), l'accesso ai dati di credito e debito, relativi a investimenti, assicurazioni, pensioni e criptovalute. I dati verranno poi condivisi tramite schemi centralizzati e le istituzioni finanziarie avranno diritto a essere remunerate.

L'Open Finance guarda oltre l'Open Banking, prevedendo la condivisione e l'accesso a un numero ancora maggiore di dati e prodotti bancari tramite API. In particolare, si propone di ampliare ulteriormente l'accesso ai dati finanziari, superando i confini dell'Open Banking e abbracciando un'ampia gamma di prodotti e servizi, tra cui:



Attraverso la condivisione sicura di questi dati, l'Open Finance mira a creare un ecosistema finanziario più integrato e collaborativo, dove clienti, banche, istituzioni finanziarie e nuovi attori (come i FISP, ovvero i Fornitori di Servizi di Informazioni Finanziarie) possono interagire per offrire soluzioni innovative e personalizzate.

Questo paradigma emergente, supportato dalle nuove evoluzioni normative (FIDA, PSD3, ecc.), mira a:

- supportare lo sviluppo di proposte di valore e customer journey digitali più coinvolgenti e integrati per clienti e partner negli ecosistemi digitali;
- sbloccare valore per le istituzioni finanziarie che devono ripensare i propri modelli di business.

L'implementazione dell'Open Finance dovrà affrontare le stesse sfide che, ad oggi, hanno in parte frenato la diffusione dell'Open Banking, in particolare:

- garantire la **sicurezza** e la **privacy** dei dati;
- definire **standard comuni e armonizzati** a livello nazionale e internazionale;
- promuovere l'**educazione finanziaria** dei consumatori;
- gestire i rischi associati all'**aumento della concorrenza**.

Queste sfide rappresentano anche l'opportunità per creare un **ecosistema finanziario più sicuro, trasparente e competitivo**. La collaborazione tra tutti gli attori in gioco sarà fondamentale per il successo dell'Open Finance e per la realizzazione del suo pieno potenziale.

Il know how e l'offerta CRIF nell'open banking

CRIF ha maturato un'esperienza profonda in ambito Open Banking - iniziata sin dal 2017, molto prima dell'introduzione della PSD2 - e oggi vanta una presenza capillare grazie alla licenza AISP ottenuta nel 2019 che la abilita a operare in 31 Paesi europei.

I partner dell'ecosistema di CRIF sul digital/open banking



L'offerta di CRIF si fonda su una combinazione unica di asset per la costruzione di digital customer journey che garantiscono una customer experience veloce, sicura e di valore:

- **Ecosistema di dati** che conta oltre 40 fonti informative, coprendo sia ambiti più tradizionali (dati creditizi, sui pagamenti, business e real estate information) sia quelli più innovativi (digital footprint, web data, geo data, open data, ESG factor).
- **Analytics AI based** con oltre 30 algoritmi intelligenti per estrarre insight a supporto dei processi di valutazione dei player e di una customer experience smart e veloce.
- **Piattaforme tecnologiche** di ultima generazione con architettura API based, cloud-native e serverless.
- **Advisory, Training & Outsourcing** dei processi per la messa a terra.



DIGITAL
ONBOARDING



CUSTOMER
EVALUATION



CUSTOMER
ENGAGEMENT



BUSINESS
DEVELOPMENT

Asset abilitanti

Ecosistema di dati	Vista aumentata utilizzando dati tradizionali e new
Analytics AI based	50+ analytics per ogni fase del processo: 300+ Check automatici KYC 240+ KPI dalla categorizzazione delle transazioni di c/c
Piattaforme digitali	API based, cloud-native e serverless
Advisory & business training	Integrazione e messa a terra nei processi

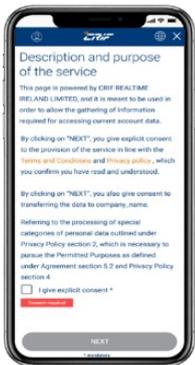
Le componenti distintive dell'offerta CRIF

In questo contesto di customer evaluation, CRIF ha sviluppato la suite as a service **New Evaluation Open Suite (N.E.O.S.)**, unica sul mercato italiano dell'Open Banking, per consentire ai player finanziari di accelerare la valutazione del merito creditizio e cogliere le opportunità di sviluppo, analizzando i bisogni del cliente finale all'interno di un processo applicativo completamente digitale attraverso un uso sofisticato dei dati transazionali PSD2.

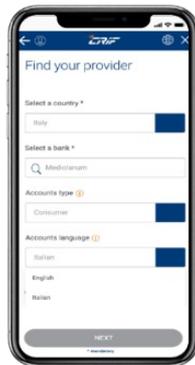
Consenso e accesso ai conti

Il modulo predispose tutti gli step necessari per il reperimento delle informazioni di conto corrente abilitando la raccolta del consenso PSD2 e la connessione facile e sicura ai conti bancari attraverso un'interfaccia utente intuitiva. L'utente finale viene ingaggiato attivamente per la raccolta dei consensi e per la Strong Customer Authentication, attraverso la selezione della propria banca e l'inserimento delle credenziali.

Pagina di benvenuto e raccolta consenso



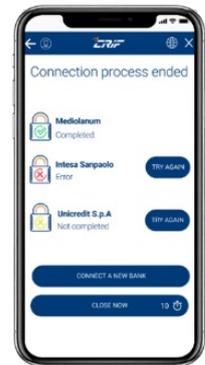
Selezione banca di riferimento



Strong Customer Authentication



Pagina conferma e inserimento nuovo conto



La soluzione prevede due tipologie di consenso in base alla finalità:

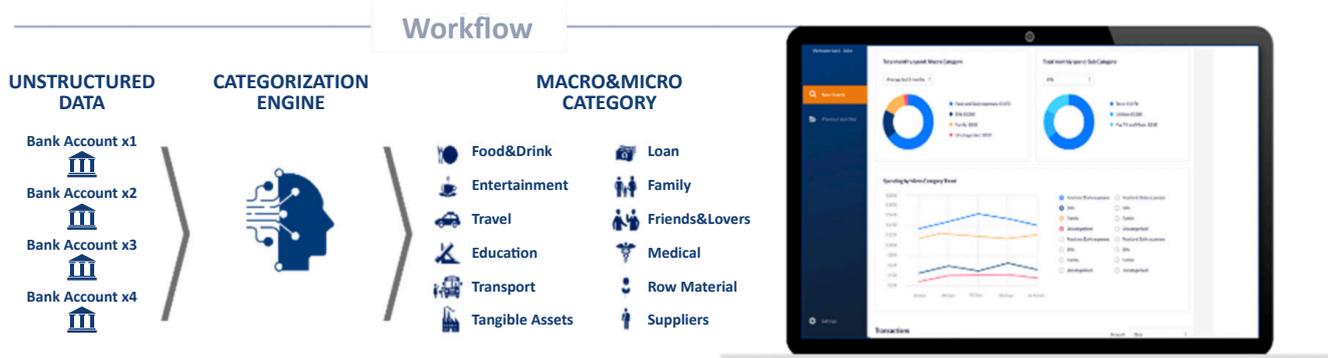
- Accesso una tantum che abilita il download dei dati transazionali one shot (tipicamente usato per valutazione creditizia, check reddituali, ecc.);
- Accesso ricorrente, utilizzato per finalità di monitoraggio e per applicazioni di gestione finanziaria (PFM/BFM).

Il modulo prevede oltre 30 APIs Methods, con un design all'avanguardia e interfacce utenti totalmente personalizzabili che garantiscono una user experience lineare e intuitiva.

Categorization engine

Il Categorization Engine rappresenta un asset centrale nei servizi e prodotti di Open Banking e analisi del dato transazionale di CRIF. Sviluppato con avanzate tecnologie di Machine Learning, classifica sulla base di una **tassonomia proprietaria CRIF**, le transazioni di conto corrente in una categoria di spesa o di entrata attraverso l'analisi del testo della descrizione e ad altri metadati (es. importo, sender, receiver, merchant code e account holder, ecc.).

Grazie al consolidato posizionamento di mercato di CRIF, è stato "allenato" su oltre **5 milioni di conti correnti e 1 miliardo di transazioni, relativi a oltre 20 differenti istituti bancari**. Oggi, il categorizzatore CRIF è attivo in 10 diversi Paesi ed è in grado di riconoscere la natura di una transazione indipendentemente dagli standard adottati da ogni singolo istituto.



Advanced analytics

La componente di advanced analytics della suite N.E.O.S. di CRIF comprende uno **Score di rischio innovativo** (che sintetizza le informazioni del conto o dei conti in una probabilità di default) e un **set di KPI** sviluppati con avanzate tecniche statistiche volti a catturare comportamenti di spesa/risparmio. Lo score, è **basato esclusivamente sulle informazioni di conto corrente** categorizzate attraverso il *categorization engine* di CRIF, ed è stato sviluppato a livello di controparte per gestire in modo ottimale la clientela multibancarizzata.

Inoltre, la soluzione CRIF mette a disposizione una **serie di indicatori a valore aggiunto** (più di 300 KPI) a partire dai dati transazionali. Le informazioni di dettaglio contenute nei conti connessi possono essere così utilizzate per una valutazione esaustiva del soggetto titolare (retail o corporate).



Indicatori di saldo, conti corrente e indicatori di transazioni, valore del conto, early warning, connessioni.

Identity

Verifica del Titolare Effettivo del conto di Open Banking.

B2C only

Credit Score

Score di affidabilità creditizia basato sull'accesso alle informazioni del conto.

Risk

L'indicatore di rischio di Open Banking rileva i comportamenti o abitudini di spesa negative del soggetto.

Cash Flow

Analisi mensile sulle entrate e uscite di conto attraverso KPI e categorizzazioni.

Marketing

Indicatori sugli stili di vita del soggetto per valutare i comportamenti di spesa e prevedere future azioni di marketing.

B2C only

xs2a Statement

L'Open Banking permette una vista sul flusso di cassa delle PMI e aziende.

B2C only

I benefici per i lender nell'integrazione dell'Open Banking

I benefici ottenuti dai 700 player che hanno scelto N.E.O.S di CRIF in Italia e all'estero

- **Aumento del credito erogato con al contempo riduzione del rischio e delle attività di delibera manuale, grazie a una migliore capacità di profilazione della clientela.** Il tasso di rifiuto è del -53%, mentre il +50% delle pratiche deliberate automaticamente con approccio customer-centric, grazie all'aggregazione in real-time dei dati di conto corrente e dei dati creditizi, incrementano la capacità previsiva e predittiva dei modelli di valutazione (fino a +5 punti Gini di incremento nelle performance dei modelli di accettazione).
- **Maggiore inclusione finanziaria, abilitando l'offerta di finanziamenti verso clienti con maggiori difficoltà di accesso al credito** (New to Credit, New to Country, liberi professionisti, ecc.) grazie alle informazioni sui conti corrente posseduti (+35% di inclusione sui New to Credit).
- **Cross-selling e up-selling, disponendo di KPI innovativi a supporto delle strategie decisionali** che fanno leva sugli specifici bisogni intercettati analizzando le abitudini di spesa e pagamento (3x redemption rate su campagne).
- **Migliore customer experience ed efficienza con la digitalizzazione dei processi**, limitando la richiesta di documentazione cartacea (es. busta paga, estratto conto) e snellendo processi KYC e antifrode (dimezzamento del Time to Yes).

Per concludere, i dati tradizionali non sono più sufficienti per offrire un quadro completo sul richiedente (business che consumer) nè per soddisfare la richiesta sempre più spinta di digitalizzazione dei processi.

La soluzione CRIF consente di arricchire il set informativo a disposizione dei lender attraverso un accesso facile e immediato ai dati transazionali, che rappresentano una nuova fonte informativa di imprescindibile valore per granularità e freschezza.

Gli indicatori e strumenti easy to use della suite N.E.O.S. di CRIF garantiscono inoltre ai player finanziari un enorme vantaggio competitivo per l'ottimizzazione dei processi e la massimizzazione dei profitti.

CRIF

LinkedIn - CRIF Finance Italy
marketingfinanceitaly@crif.com

crif.it

