

# Account Aggregation in Europa

*Valentina Grilli, Senior Manager PwC*

L'**Account Aggregation** è il servizio che permette di **aggregare** in un unico touchpoint le **operazioni di pagamento** effettuate presso differenti istituti bancari e rappresenta la **prima leva per lo sviluppo di servizi distintivi**



### Servizi di aggregazione base



Visualizzazione aggregata



Categorizzazione spese



### Personal Financial Management multibanca



Budgeting



Financial planning



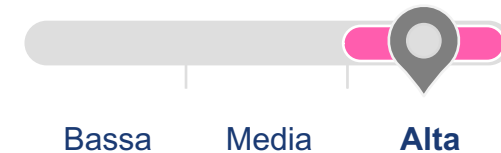
### Ulteriori funzionalità innovative



Salvadanaio digitale



Credit scoring

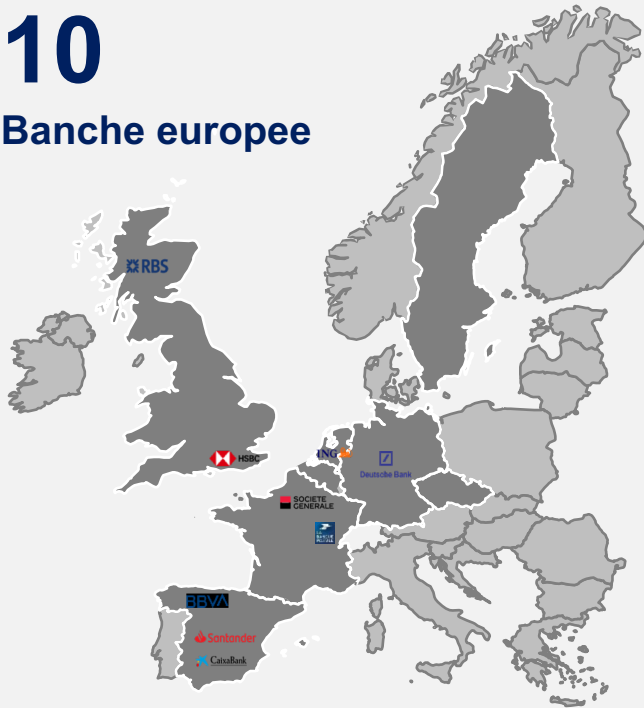


Distintività  
dell'offerta

Il **benchmark** svolto sul servizio di Account Aggregation di **25 player in Europa** mostra come, dopo l'introduzione della PSD2, l'AIS sia diventato un «**Must have**» per i principali **Gruppi Bancari**...

## CLUSTER BANCHE

**10**  
Banche europee



**Must have**

**90%**

delle prime 10 banche europee per  
Total Asset offre il servizio

**Outsourcing**

**80%**

del campione eroga il servizio avvalendosi  
del supporto di un provider tecnologico

**Integrazione**

**70%**

del campione offre il servizio  
integrato nei canali Internet/Mobile  
esistenti

**Leaders first**

**56%**

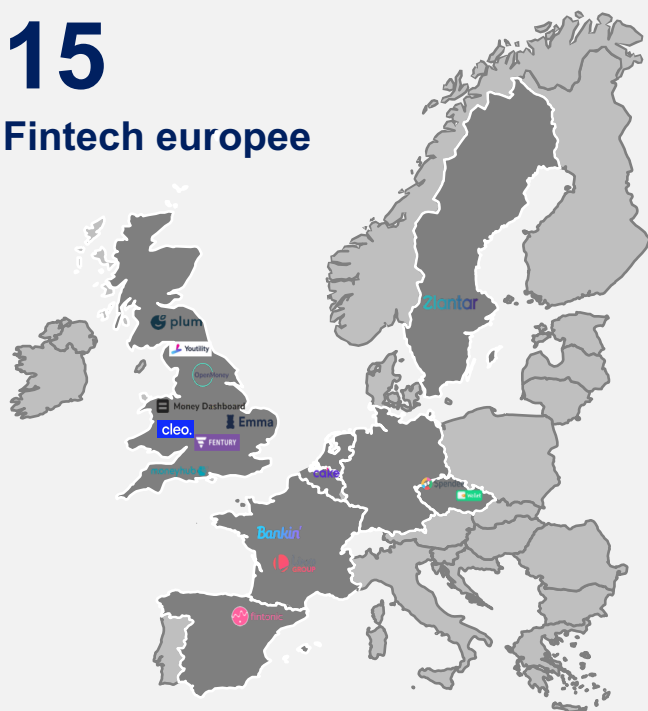
delle prime 30 banche europee per  
Total Asset offre il servizio

...le **Fintech**, invece, sono **presenti sul mercato** già da **prima** dell'entrata in vigore **della PSD2** e hanno saputo attrarre l'**attenzione degli investitori** grazie ad un **modello di servizio con margini di diversificazione**

## CLUSTER FINTECH

15

Fintech europee



Grado di maturità

6

anni di media dal lancio del servizio

Modello di servizio  
diversificato

40%

del campione offre il servizio anche in  
logica as-a-service

Funding

14M\$

di finanziamenti ricevuti in media per  
un totale di oltre 150M\$

Customer centricity

~4

su 5 di valutazione media sui  
principali Store per Mobile

Il **framework di offerta** presenta delle **peculiarità per i due cluster**, ma entrambi dedicano grande attenzione allo sviluppo di una **UX avanzata** e alle **attività di education** verso la clientela



## Banche



## Fintech



### Mercato di riferimento

**Local:** il **90%** opera esclusivamente nel proprio paese di origine

**Global:** il **67%** opera anche in paesi diversi rispetto a quello di origine



### Pricing

**Free:** il **100%** offre il servizio gratuitamente

**Freemium:** il **54%** offre il servizio in modalità freemium (free per versioni base e premium per servizi aggiuntivi)



### Estensione dell'offerta

**Basic:** il **40%** offre servizi a valore aggiunto (VAS)

**Enriched:** il **93%** offre servizi a valore aggiunto (VAS)



### UX

**Semplicità di utilizzo e intuitività dell'interfaccia** caratterizzano l'offerta: obiettivo è trasmettere le potenzialità del nuovo servizio tramite una **user-experience avanzata**



### Education

**Comunicazione** basata principalmente su **attività di education** a favore di un servizio che presenta ancora elementi di novità – specialmente sul segmento di clientela non digitalizzato - seppur candidato a diventare uno standard di mercato

# Grazie per l'attenzione!



**Valentina Grilli**

*Senior Manager*  
*PwC FS Transformation*  
*valentina.grilli@pwc.com*

ABI Lab  
Passion for Innovation